

Dr. Heinz-Jürgen Scheibe

**Der Einfluß transnationaler Reedereien auf die Struktur
der internationalen Linienschifffahrt**

Dissertation
zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Universität Bremen

Bremen, November 1980

Dr. Heinz-Jürgen Scheibe

**Der Einfluß transnationaler Reedereien auf die Struktur
der internationalen Linienschifffahrt**

Dissertation
zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Universität Bremen

Diese Arbeit hat dem Promotionsausschuß Dr. rer. pol. der Universität Bremen als Dissertation unter dem Titel „Der Einfluß transnationaler Reedereien auf die Struktur der internationalen Linienschifffahrt“ vorgelegen. An dem Promotionsverfahren haben Prof. Dr. Karl Wohlmuth (Bremen) und Prof. Dr. Manfred Hüttner (Bremen) als Gutachter mitgewirkt. Das Kolloquium hat am 5. 3. 1980 stattgefunden.



A B S T R A C T

Scheibe, Heinz-Jürgen

Der Einfluß transnationaler Reedereien auf die Struktur der internationalen Linienschifffahrt

Gegenstand dieser Arbeit ist die enge Beziehung zwischen Welthandel und Seeschifffahrt. Dabei geht es um die Frage, inwieweit sich der Internationalisierungsprozeß der Wirtschaft auf die Linienschifffahrt auswirkt und inwieweit diese aufgrund eigendynamischer Entwicklungen und ihrer weltwirtschaftlichen Gestaltungskraft in der Lage ist, Veränderungen im System der internationalen Arbeitsteilung zu beeinflussen.

Ausgehend von der Frage nach den Determinanten der gütermäßigen internationalen Handelsbeziehungen werden außenhandels-, verkehrs- sowie standorttheoretische Instrumentarien zur Analyse herangezogen und auf ihre Aussagekraft hin überprüft. Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Linienschifffahrt zusammen mit den diesbezüglichen Einflußfaktoren von nationalstaatlichen und internationalen Institutionen bewertet.

Im Rahmen der eigendynamischen Entwicklungsprozesse dieses Teilmarktes werden die internen und externen Wettbewerbsverhältnisse der Linienschifffahrt untersucht und der Einfluß des technischen Fortschritts auf wirtschaftliche Konzentrationsprozesse und auf die Herausbildung transnationaler Reedereien dargestellt. Die Strategien dieser Gesellschaften werden mit den Kriterien ihres Zielsystems verdeutlicht. Hierzu werden die Bilanzen relevanter in- und ausländischer Reedereien analysiert sowie aktuelle Marketing- und Investitionsentscheidungen dargestellt. Abschließend werden die Auswirkungen der Unternehmensstrategien auf die internationale Linienschifffahrt und auf die Struktur der Handelsströme unter besonderer Berücksichtigung der Situation der Entwicklungsländer diskutiert und Möglichkeiten zur Regulierung der Linienschifffahrt im Hinblick auf die Schaffung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung aufgezeigt.

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

	Seite
1. Einleitung	1
1.1. Relevanz des Themas	1
1.2. Methode des Vorgehens	2
2. Theoretische Ansätze zur Erklärung der Struktur, der Richtung und der Entwicklung der gütermäßi- gen internationalen Wirtschaftsbeziehungen . . .	4
2.1. Außenhandelstheoretische Betrachtungsweise	4
2.2. Raumtheoretische Betrachtungsweise	10
2.3. Verkehrstheoretische Betrachtungsweise . .	13
2.3.1. Weltwirtschaftliche Differenzie- rungsprozesse	16
2.3.2. Eigendynamische Entwicklungen im Verkehr	19
2.4. Versuch einer Synthese der Theorieansätze .	21
3. Strukturdeterminanten der internationalen Linien-schiffahrt	27
3.1. Der seewärtige Außenhandel	33
3.1.1. Transnationale Unternehmen als Nach- frager nach Verkehrsleistung	40
3.1.2. Definition der transnationalen Unternehmung	41
3.1.3. Logistische Probleme transnationaler Unternehmen	48
3.2. Der Wettbewerb im interkontinentalen Güter- verkehr	52
3.2.1. Landbrücken-Transportsysteme	53
3.2.2. Der internationale Luftfrachtverkehr	56
3.3. Die Bedeutung des Konferenzsystems	58
3.4. Die Herausbildung transnationaler Reede- reien	69
3.4.1. Das Wesen des technischen Fort- schritts	69
3.4.2. Konsortien - neue Formen der Koope- ration im Containerverkehr	74

	Seite
3.4.3. Transnationale Reedereien	85
3.4.4. Die Bedeutung der COMECON-Flotte als Konkurrenzfaktor	92
4. Investitionsstrategien transnationaler Reedereien	98
4.1. Analyse der Bilanzen ausgewählter Schiff- fahrtsunternehmen	98
4.2. Das Zielsystem der Linienreeder	104
4.3. Determinanten der Investitionsentscheidung .	109
4.3.1. Technologische Veränderungen	110
4.3.2. Das multimodale Transportkonzept . .	122
4.4. Geographische Veränderungen der Markt- struktur	132
4.5. Die Diversifikation der Produktpalette . . .	133
4.6. Aspekte der Finanzierung	139
5. Transnationale Reedereien und die Neue Weltwirt- schaftsordnung	145
5.1. Potentielle Auswirkungen transnationaler Reedereien auf die Struktur der Weltwirt- schaft	145
5.2. Perspektiven für die Entwicklungsländer . .	152
5.3. Möglichkeiten der Wettbewerbsregulierung in der Linienschifffahrt	161
5.4. Vorschlag zu einer integrierten Kontroll- strategie	170
6. Zusammenfassende Schlußbetrachtung	176
Abkürzungsverzeichnis	178
Tabellenverzeichnis	179
Darstellungsverzeichnis	181
Verzeichnis der Schaubilder	182
Literaturverzeichnis	183

1. Einleitung

1.1. Relevanz des Themas

Das rasche Wachstum der Industrieländer in der Nachkriegszeit ist mit einer noch stärkeren Expansion einzelner Unternehmen einhergegangen, die in den letzten Jahren verstärkt den Ausbau eigener Produktionsstätten und Vertriebsgesellschaften im Ausland betrieben. Mit diesen weltweit orientierten Unternehmenspolitiken erhält die internationale Arbeitsteilung eine neue Dimension, die eine qualitative Veränderung außenwirtschaftlicher Verflechtungen zur Folge hat. Für die Verkehrsträger bedeutet das eine ständige Anpassung an veränderte Nachfragekonstellationen; denn als immanenter Bestandteil jeder Arbeitsteilung und jedes Marktes stellen die Verkehrsleistungen ein Spiegelbild der Struktur, der Richtung und der Entwicklung von Handelsströmen dar.¹⁾

Die Seeschifffahrt ist auf das engste mit der Entwicklung interkontinentaler Welthandelsströme verknüpft. Sie stellt dabei nicht nur ein Mittel zur Überwindung des Raumes dar, sondern sie ist in der Lage, mit der Qualität ihrer Leistung wirtschaftliche Entwicklungsprozesse in entscheidender Weise zu hemmen, zu fördern oder gar neu zu induzieren.²⁾ Die Bedeutung dieses Verkehrsträgers hebt Kindleberger wie folgt hervor: "What the railroad was to do for increased specialization and the development of national markets in England and France or for transcontinental trade in North America, the development of cheap ocean shipping has done for world trade."³⁾

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, Berlin 1973, S. 8

2) ders., Verkehr, Bd. 2, Berlin 1965, S. 561

3) Ch. P. Kindleberger, Foreign Trade and the National Economy, New Haven, 1962, S. 24

Kindlebergers Wertung zielt damit gleichzeitig auf das außenhandelstheoretische Argument ab, daß Handel dann zustande kommt, wenn die Differenz unterschiedlicher Preisstrukturen in verschiedenen Ländern nicht durch die Kosten der Raumüberbrückung aufgezehrt werden und zeigt damit zwei Bedingungen der Leistungserstellung im Verkehr auf:

1. Die technische Raumüberbrückung durch Bereitstellung eines adäquaten Transportgefäßes
- und 2. die wirtschaftliche Raumüberbrückung durch die Gestaltung "angemessener" Preise.

Diese Bedingungen sind interdependent miteinander verbunden. Eine adäquate technische Leistungserstellung kann z.B. zu so hohen Kosten führen, daß eine wirtschaftliche Raumüberbrückung unmöglich wird. Die sich aus dieser Interdependenz ergebenden unternehmenspolitischen Konsequenzen führen ständig zu der Frage nach der optimalen Anpassung an die Markterfordernisse und damit gleichzeitig zu der Frage nach der Entwicklung aktueller und potentieller Handelsströme und ihrer Einflußfaktoren. Letztere ist für den Außenhandel in gleicher Weise relevant, wenn auch aus anderen Gründen.

1.2. Methode des Vorgehens

Die enge Beziehung zwischen Welthandel und Seeschifffahrt, die Predöhl insbesondere zwischen der Exportindustrie und der Linienschifffahrt sieht,¹⁾ ist Gegenstand dieser Arbeit. Dabei geht es um die Frage, inwieweit sich der Interna-

1) A. Predöhl, Verkehrspolitik, Göttingen, 1964, S. 80

tionalisierungsprozeß der Wirtschaft auf die Linienschifffahrt auswirkt und inwieweit diese aufgrund eigendynamischer Entwicklungen und ihrer weltwirtschaftlichen Gestaltungskraft in der Lage ist, diesbezügliche Veränderungen im System der internationalen Arbeitsteilung zu beeinflussen.

Ausgehend von der Frage nach den Determinanten der gütermäßigen internationalen Handelsbeziehungen werden außenhandels- und verkehrstheoretische Instrumentarien zur Analyse herangezogen und auf ihre Aussagekraft hin überprüft. Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Linienschifffahrt zusammen mit den diesbezüglichen Einflußfaktoren von nationalstaatlichen und internationalen Institutionen bewertet. In Verbindung mit den eigendynamischen Entwicklungsprozessen dieses Teilmarktes wird die Herausbildung transnationaler Reedereien dargestellt. Die Strategien dieser Gesellschaften werden analysiert und ihre Auswirkungen auf die Linienschifffahrt und auf die Handelsströme verdeutlicht. Hieraus resultierende Aspekte für die Schaffung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung werden abschließend im Rahmen kontrollstrategischer Überlegungen diskutiert.

Fachtermini werden am Ort ihrer Einführung definiert und abgegrenzt.

2. Theoretische Ansätze zur Erklärung der Struktur, der Richtung und der Entwicklung der gütermäßigen internationalen Wirtschaftsbeziehungen

2.1. Außenhandelstheoretische Betrachtungsweise

Bereits seit frühesten Anfängen einer eigenständigen Nationalökonomie läßt sich das Bestreben erkennen, das Phänomen des internationalen Güteraustausches theoretisch zu analysieren. Mit Ricardos Lehre von den komparativen Kostenunterschieden als Ursache und Bestimmungselement eines zwischenstaatlichen Güteraustausches ist ein Grundstein gelegt worden, der gleichzeitig zum beherrschenden Kernstück einer Theorie des internationalen Handels wurde.¹⁾ Seine These besagt, daß eine Arbeitsteilung und eine Spezialisierung zwischen zwei und mehreren Ländern für alle Partner vorteilhaft ist, solange die ausgetauschten Güter relative Kostendifferenzen aufweisen. Das bedeutet, daß auch dann ein Warenaustausch vorteilhaft ist, wenn ein Land bei der Produktion aller relevanter Güter überlegen ist. Ohne die Logik oder Richtigkeit dieses Lehrsatzes in Zweifel zu ziehen, kann einschränkend festgestellt werden, daß die von Ricardo verwendete Produktionsfunktion länderspezifisch ist und im Zeitablauf als konstant betrachtet wird. Beide Prämissen sind zumindest für den Hauptanteil des internationalen Tauschpotentials nicht gegeben, so daß diese Theorie ihrem Anspruch nur in spezifischen Einzelfällen gerecht wird.²⁾

Im Gegensatz zu Ricardo sehen Heckscher/Ohlin den Grund

1) Vgl. D. Ricardo, On the Principles of Political Economy and Taxation, London, 1817

2) Zur Kritik vergl. H. Linnemann, An Econometric Study of International Trade, Amsterdam, 1966, S. 21 und H. Hesse, Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/61, Tübingen, 1967, S. 115 ff.

für international differierende Güterpreise nicht in den Produktionsfunktionen, sondern in den Produktionsfaktoren. Im Unterschied zu Ricardo, der seine Kostenstrukturen in Anlehnung an die Arbeitswertlehre auf den Faktor Arbeit reduziert, berücksichtigen Heckscher/Ohlin in ihren Untersuchungen die Faktoren Arbeit und Kapital.¹⁾ Nach ihrer Theorie bestimmt die relative Faktorausstattung unterschiedlicher Länder die Struktur des Welthandels. Mit der empirischen Untersuchung Leontiefs sind Zweifel an der Anwendbarkeit dieses Modells gekommen.²⁾ Der Prämisse gleicher Produktionsfunktionen für alle Länder fehlt eine empirische Basis.³⁾ Posner versucht mit seiner Konzeption des "technological gap", in der er die Annahmen identischer Produktionsfaktoren aufhebt, nachzuweisen, daß ein Land gegenüber einem anderen einen technologischen Vorsprung innehat, der solange zum Außenhandel führt, bis dieser nach einer "learning period" durch Imitation im Importland abgebaut ist.⁴⁾

Diese Einschätzung erfährt durch eine Reihe weiterer Arbeiten, die die Bedeutung des Faktors "Research & Development" untersuchen, eine Bestätigung. Sie zeigt eine enge Beziehung zwischen "R & D" und Export. "All

- 1) Vergl. B. Ohlin, Interregional and International Trade, in: Harvard Economic Studies, Vol. 39, 1933, Cambridge (Mass.); Rev. Ed. 1967
- 2) W. Leontief, Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined, in: *Economia Internazionale*, Bd. 7, 1954; ders. Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis, in: *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, 1956
- 3) Vergl. K. Rose, Heckscher-Ohlinsches Theorem und technischer Fortschritt, in: *Beiträge zur Theorie der Außenwirtschaft*, Berlin, 1970, S. 12
- 4) M. V. Posner, International Trade and Technical Change, in: *Oxford Economic Papers*, Bd. 13, 1961, S. 323 ff.

roads lead to link between export performance and R & D."¹⁾ Damit scheinen die Länder den größten Exporterfolg aufzuweisen, die über die Industrien mit dem höchsten Forschungsaufwand verfügen. Vernon unterteilt mit seiner "product cycle theory" den Zeitfaktor in "new product stage", "mature product stage" und "standardized product stage".²⁾ Hierdurch soll verdeutlicht werden, daß ein Produkt während der Innovationsphase auf einem großen Markt lanciert wird, der in der Regel der Heimatmarkt des Unternehmens ist und im Stadium der Marktsättigung dem Export zugeführt wird. Ist ein Auslandsmarkt durch den Export soweit entwickelt, daß eine Produktionsstätte tragbar ist, werden von hier aus wieder Re-exporte ins Mutterland durchgeführt und andere Teile der Welt beliefert.

Diese Theorie konnte für einige amerikanische Unternehmen empirisch bestätigt werden.³⁾ Sie beschränkt sich aber - wie Vernon selbst einräumt⁴⁾ - auf Firmen, die noch weitgehend national orientiert sind. Diese Einschränkung untermauert auch die Feststellung Hymers, der als Investitionsmotiv für Unternehmen im Ausland u.a. das Motiv der Kontrolle ausländischer Konkurrenz ansieht.⁵⁾

- 1) Vergl. W. Gruber/ R. Vernon, The R & D Factor in World Trade Matrix, Conference on Technology and Competition in International Trade, 11. - 12. Okt. 1968, Toronto, S. 22
- 2) R. Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2, 1966, S. 190 ff.
- 3) Vergl. R.B. Stobaugh, The Product Cycle, US Exports and International Investment, Diss., Harvard Business School, Juni 1968
- 4) Vergl. R. Vernon, Sovereignty at Bay, Harmondsworth, 1971, S. 109 ff.
- 5) Vergl. St. Hymer, The International Operations of National Firms, o.O., 1960, S. 14 ff.

Der "technological gap"-Theorie von Posner sowie der "product cycle"-Theorie von Vernon sind im Gegensatz zu den Theorien von Ricardo und Heckscher/Ohlin eine objektive Nichtverfügbarkeit der Güter im Importland unterstellt. Diese von der produktionstheoretischen Perspektive entwickelten Sätze werden durch Untersuchungen ergänzt, die die Ursachen für den Außenhandel auf der Nachfrageseite sehen und eine subjektive Nichtverfügbarkeit zum Ausgangspunkt ihrer Überlegungen machen.¹⁾

Während sich bei der objektiven Nichtverfügbarkeit die Analyse weitgehend auf jeweils ein Gut konzentriert, ist bei der subjektiven Nichtverfügbarkeit die Substitutionsbeziehung zu anderen oder ähnlichen Gütern zu beachten. Nach Linder ist der Außenhandel relativ am höchsten zwischen Ländern, deren Nachfragestrukturen am ähnlichsten sind.²⁾ Absolut am höchsten ist er aber zwischen Ländern, die neben diesen Bedingungen noch die größten Produktionspotentiale bzw. Nachfragepotentiale aufweisen.³⁾

Damit spricht Linder die Beobachtung an, daß in westlichen Industrieländern eine bestimmte Warenart gleichzeitig importiert, produziert und exportiert wird. Mit

- 1) Vergl. I.B. Kravis, 'Availability' and other influences on the commodity composition of trade, in: Journal of Political Economy, Vol. 64 (1956), Nr. 20
- 2) Dieser Gedanke findet sich auch bei Ohlin, der die bilateralen Außenhandelsbeziehungen zwischen Großbritannien und Island einerseits und Großbritannien und den Niederlanden andererseits vergleicht und feststellt, daß die ökonomischen Dimensionen der Handelspartner u.U. andere Einflußfaktoren überlagern können. Vergl. B. Ohlin, Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln-Berlin, 1965, S. 39
- 3) Vergl. Linder, St. B., An Essay on Trade and Transformation, Stockholm, 1961, S. 88 ff.

den Erkenntnissen der traditionellen Theorie ist diese Erscheinung nicht erklärbar. Die Gründe hierfür sieht Hesse in einer auf die Präferenzen der Nachfrage aufbauenden Produktdifferenzierung.¹⁾ "Güter sind deshalb nicht verfügbar und müssen eingeführt werden, weil die Nachfrager zur Erhöhung ihres persönlichen Nutzens auf ausländische Produkte zurückgreifen, obwohl diese von heimischen Waren nicht wesentlich abweichen."²⁾ Auch Lemper vertritt diese Ansicht und leitet hieraus "jenen ausgeprägten Dispersionseffekt in bezug auf die Austauschrelationen ab, wie wir ihn schon bei der Arbeitsteilung und Spezialisierung beobachten konnten."³⁾ Dabei wird das Netz ökonomischer Beziehungen vom Mittelpunkt der Nachfrage bei erweitertem Radius ständig dichter.

Dieser Entwicklungsprozeß führt zu einer Ausprägung typischer, handelsrelevanter Raumstrukturen; denn alle Handelsströme sind nach Richtung und Umfang entscheidend auch durch die Standorte der Nachfrage und durch die Angebotspotentiale bedingt.⁴⁾ Eine Erkenntnis, die die traditionelle Handelstheorie aufgrund ihrer fast ausschließlich auf einer Zwei-Länder-Basis beruhenden Modelle nicht gewann.

In Fortführung der von Predöhl entwickelten standorttheoretischen Betrachtungsweise der Außenhandelsbeziehungen⁵⁾ kommt Lemper zu dem Ergebnis, "daß wachstumsbe-

1) H. Hesse, Hypothesen zur Erklärung des Warenhandels zwischen Industrieländern, in: H. Giersch/H.D. Haas (Hrsg.): Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 78, Berlin, 1974, S. 56

2) H. Hesse, Strukturwandlungen ..., a.a.O., S. 104

3) A. Lemper, Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft, München, 1974, S. 55

4) Ebenda, S. 58

5) Vergl. A. Predöhl, Außenwirtschaft, 2. Auflage, Göttingen, 1971

dingte Veränderungen der Raumstruktur (Strukturdynamik) eine wesentliche Erklärungskomponente der Welthandelsströme bilden"¹⁾ und formuliert als weiteren Satz: "Industrielles Wachstum ist immer mit Agglomerationsprozessen verbunden."²⁾ Diese Agglomerationsprozesse führen zur Entstehung von Ballungsräumen und damit zu einer weiteren Erhöhung der Potentiale im Raum. Unter Ballungsraum versteht H.P. Monreal einen "Teilraum einer Volkswirtschaft oder eines supranationalen Gesamttraumes, in dem die absolute Wertschöpfung und die Wertschöpfung je Flächeneinheit oder die Einwohnerzahl im Durchschnitt aller Teilräume wesentlich übersteigt".³⁾

Das industrielle Wachstum als induzierendes Element von Agglomerationsprozessen beruht auf der Verwendung neuer technischer und organisatorischer Erkenntnisse sowie zu einem großen Teil auf dem Prinzip der Arbeitsteilung. Letzteres ist als Prämisse für eine Industrialisierung überhaupt anzusehen. Konsequenzen solcher produktivitätssteigernden Maßnahmen, die mit dem Begriff "Ersparnis" umschrieben werden können, kommen erst bei einer bestimmten Unternehmensgröße voll zum Tragen. Hieraus resultieren die Entwicklung zu größeren Betriebseinheiten und die damit verbundenen Konzentrationsprozesse.

Örtliche Agglomerationsprozesse führen zwangsläufig zur Erweiterung zahlreicher Betriebsfunktionen wie z.B. Beschaffung, Planung, Organisation und somit zu einer massierten Bindung von Produktionsfaktoren im Raum. Diese Prozesse zwingen alle Unternehmen am Expansionswettbewerb

1) A. Lemper, Handel ..., a.a.O., S. 111

2) Ebenda, S. 113

3) H.P. Monreal, Begriff und wirtschaftliche Problematik des Ballungsraumes, Diss., Köln, 1964, S. 20

teilzunehmen, wenn sie sich nicht selbst aufgeben wollen, was produktionsseitig eine ständige Vertiefung produktiver Verfahren hervorruft und damit zur Schaffung neuer Produkte führt.

Der nachfrageseitig bedingte Wunsch nach mehr, neuen und differenzierteren Gütern als Marktkomplement des Expansionswettbewerbs stellt - ebenso wie die zunehmende Arbeitsteilung - ein wesentliches Element strukturdynamischer Entwicklungen dar, deren räumliche Auswirkungen sich dadurch ergeben, daß die Handelsströme als abgeleitetes Ergebnis der Angebots- und Nachfragebeziehung einen Ausgangspunkt und einen Zielpunkt haben, die über die Potentiale im Raum verfügen. Werden diese Punkte verkehrsmäßig verbunden, ergeben sich für die tangierten Bereiche verkehrsinduzierte wirtschaftliche Entwicklungsprozesse.¹⁾ Unterstellt man vorläufig diese Hypothese, stellt sich zwangsläufig die Frage nach den ursächlichen Gründen für die Verteilung der Potentiale im Raum.

2.2. Raumtheoretische Betrachtungsweise

Ein Defizit der traditionellen Handelstheorie ist die Vernachlässigung räumlicher Elemente und die damit verbundene Ausklammerung des Verkehrswesens. Ausgehend von diesem Kritikpunkt an der Theorie des internationalen Handels haben einige Autoren neue Erklärungsansätze unter Einbeziehung räumlicher Aspekte formuliert. So sah Ohlin den Handel im Grunde als ein regionales Problem, wobei die herrschende Theorie, zu deren Vätern er gehört, dies kaum wahrgenommen hat, sondern von seinem komplexen

1) Vergl. F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, a.a.O., S. 562 ff.

Erklärungsansatz lediglich die oben dargestellte Heckscher/Ohlin Faktorenausstattungshypothese in einer Form übernahm, die mit der ursprünglichen Ohlins kaum noch Gemeinsamkeiten aufweist.¹⁾

Ohlin versucht das Raumproblem mit Hilfe der Gleichgewichtstheorie zu lösen, hat dabei aber keinen Zusammenhang mit einem regionalen Verkehrssystem hergestellt.²⁾ Weigmann hebt die konkurrenzbeschränkende Wirkung, die die räumliche Verteilung hat, hervor und kommt zu dem Ergebnis, daß dies einen Mangel an Beweglichkeit und räumlicher Elastizität der Produktionsfaktoren zur Folge hat, der sich u.a. auf die Unvollkommenheit des Verkehrssystems und insbesondere auf hohe Transportkosten zurückführen läßt.³⁾ Auch Palander hat das Problem der räumlichen Konkurrenz vor Augen, wenn er das Problem der Marktgrenze von konkurrierenden Produzenten mit festem Standort bei unterschiedlichen Werkspreisen und alternativen Transportpreisen untersucht.⁴⁾ Seine Kritik gilt besonders der unterstellten Proportionalität von Frachtkosten. Kindleberger unterstützt implizit diese Kritik, wenn er feststellt, "transport costs are not regular but vary according to the weight, bulk, value, perishability of the article, method of transport and distance."⁵⁾

1) Vergl. Lemper, Handel ..., a.a.O., S. 34

2) B. Ohlin, Interregional ..., a.a.O.

3) H. Weigmann, Ideen zu einer Theorie der Raumwirtschaft, ein Versuch zu einer Begründung einer realistischen Wirtschaftstheorie, in: Weltwirtschaftliches Archiv No. 34, 1931, S. 1 ff.

4) T. Palander, Beiträge zur Standorttheorie, Uppsala, 1935

5) Ch. P. Kindleberger, International Economics, Homewood, Illinois, 1968, S. 100

Während Thünen noch die Transportkostenhöhe als einzigen Bestimmungsfaktor der räumlichen Struktur ansieht, berücksichtigen Lösch und Christaller bereits interne Ersparnisse, die aus den Vorteilen einer Massenproduktion entstehen, d.h. durch die Möglichkeit, sinkende Grenzkostenverläufe auszunutzen.¹⁾ Böventer führt neben internen noch externe Ersparnisse als standortbestimmenden ökonomischen Faktor an. Diese externen Ersparnisse decken sich mit den Agglomerationsvorteilen bei Weber.²⁾ Sie entstehen in Anlehnung an W. Isard zum einen durch eine Ballung von Unternehmen derselben Branche (localization economies) und einer räumlichen Konzentration von Unternehmen verschiedener Branchen (urbanization economies).³⁾

Lemper weist ebenso auf die eigendynamische Entwicklungskraft von Ballungsräumen hin, wenn er feststellt, "daß jeder Industriekomplex aus markt- und wettbewerbsspezifischen Gründen die Tendenz zeigt, sich im Rahmen seines Leistungspotentials möglichst zu vervollständigen."⁴⁾ Er versteht mit Isard und Schooler unter Industriekomplexen "a set of activities occuring at a given location and belonging to a group (or subsystem) of activities

- 1) J.H. v. Thünen, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Jena, 1930;
A. Lösch, Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, Eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalen Handel, Jena, 1940;
W. Christaller, Die zentralen Orte in Süddeutschland, Jena, 1933
- 2) E. v. Böventer, Die Struktur der Landschaft, Versuch einer Synthese und Weiterentwicklung der Modelle J.H. Thünens, W. Christallers und A. Löschs, in: Optimales Wachstum und optimale Standortverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, No. 27, Berlin 1962;
A. Weber, Über den Standort der Industrien, Teil I: Reine Theorie des Standorts, Tübingen, 1922
- 3) W. Isard, Location and Space-Economy, A General Theory Relation to Industrial Location, Market Areas, Land Use, and Urban Structure, New York and London, 1956, S. 172
- 4) A. Lemper, Handel ..., a.a.O., S. 137

which are subject to important production, marketing or other interrelations."¹⁾ Hierdurch wächst ein Wirtschaftspotential im Raum, von dem wichtige Impulse auf die Struktur der Güterströme ausgehen, die hier ihren Anfangs- oder Endpunkt haben.

Lemper versucht, ebenso wie Predöhl, die Frage nach der Bildung von Industriepotentialen im Raum sowie ihre Auswirkungen auf den Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft zu klären und die daraus entwickelten Erkenntnisse zu einem festen Bestandteil einer aussagefähigen Theorie des internationalen Handels zu machen. Er geht damit weit über herkömmliche Modelle hinaus, die versuchen, durch schematischen Einbau von Transportkosten das Raumproblem in die Handelstheorie zu integrieren.²⁾ Seine Untersuchungen berücksichtigen nur peripher die Impulse, die vom Verkehr aufgrund eigendynamischer Elemente und seiner weltwirtschaftlichen Gestaltungskraft auf die Standortbildung und die Struktur der internationalen Handelsströme einwirken. Predöhl integriert die Bedeutung des Verkehrs für die Entwicklung der Weltwirtschaft aus historischer Sicht, leitet hiervon aber keine allgemeinen theoretischen Sätze ab, wie das z.B. Voigt tut.³⁾

2.3. Verkehrstheoretische Betrachtungsweise

Bereits in der Problemstellung dieser Arbeit wurde darauf hingewiesen, daß der Verkehr nicht nur ein Mittel

- 1) A. Lemper, Handel ..., a.a.O., S. 125;
W. Isard und E.W. Schooler, Industrial Complex Analysis, in: W. Isard, Methods of Regional Analysis, Cambridge (Mass.), 1963, 3. Aufl., S. 375 ff.
- 2) G. Haberler, Der internationale Handel, Berlin, 1933, Neuaufgl., Berlin, Heidelberg, New York, 1970, S. 107
- 3) A. Predöhl, Verkehrspolitik, a.a.O., S. 17 ff.
F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 709

zur Überwindung des Raumes darstellt, sondern in der Lage ist, mit der Qualität seiner Leistungen wirtschaftliche Entwicklungsprozesse in entscheidender Weise zu hemmen, zu fördern oder neu zu induzieren.¹⁾ Diese These bedarf einer Begründung.

Voigt hat mit dem Begriff "volkswirtschaftliche Gestaltungskraft" "die Einwirkungen eines bestimmten Verkehrsmittels, des Verkehrssystems überhaupt oder einer verkehrspolitischen Aktivität auf eine überkommene wirtschaftliche und soziale Struktur und damit auf wirtschaftliche und soziale Entwicklungsprozesse ..." bezeichnet,²⁾ sieht aber diese Einwirkungen des Verkehrssystems nicht als alleinige oder auch nur wichtigste Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung an, sondern betrachtet sie als mögliche Impulsquellen, die unter einer bestimmten Datenkonstellation die entscheidende Prämisse von Entwicklungen ist.³⁾

Die Frage nach den Auswirkungen des Verkehrs auf die Struktur der Volkswirtschaft wurde bereits von Sax, Wagner, Borghat und Pirath untersucht,⁴⁾ doch liefern vor allem die Arbeiten von Voigt ein umfassendes Theoriegebäude, das die derzeitigen Verkehrsprozesse erklärbar macht. Deshalb wird im weiteren Verlauf zur Analyse des

1) s. S. 1 dieser Arbeit

2) F. Voigt, Verkehr, Berlin, 1973, Bd. I, S. 573

3) Ebenda, S. 576

4) E. Sax, Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft, Wien, 1878, Bd. I, S. 22 ff.
A. Wagner, Sozialökonomische Theorie des Kommunikations- und Transportwesens, Leipzig, 1909, S. 2 ff.
R. v.d. Borghat, Das Verkehrswesen, Leipzig, 1912, S. 6 f.
C. Pirath, Grundlagen der Verkehrswirtschaft, 2. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1949, S. 1 ff.

Untersuchungsschwerpunktes im wesentlichen auf die Theorie von Voigt zurückgegriffen.

Mit seinem theoretischen Grundmodell verdeutlicht Voigt, daß die Konkurrenzbeziehungen der im Raum verteilten Unternehmen durch Änderung der Kosten und der Qualität der angebotenen Verkehrsleistung wesentlich beeinflußt werden. Er stellt fest, daß das wirtschaftlich leistungsfähigste Unternehmen einer Region die Versorgung dieses Raumes nur dann übernehmen kann, wenn es an das Verkehrsnetz angeschlossen ist. In solch einem Falle kann es theoretisch alle Mitkonkurrenten an anderen Orten verdrängen, wenn ein ideales Verkehrssystem alle erdenklichen Verkehrsleistungen mit unendlich großer Geschwindigkeit, Massenleistungsfähigkeit, Sicherheit, Netzbildungsfähigkeit, unendlich häufig und bequem bei vollkommen exakter Berechenbarkeit und den Kosten Null ausführt.¹⁾ Damit wäre ein Monopol der leistungsfähigsten Produktionsunternehmen das Ergebnis eines "idealen" Verkehrssystems. Lediglich durch die unterschiedlichen Transportkosten und qualitativen Differenzen der Verkehrsleistung wird diese Tendenz eingeschränkt. Hierdurch werden aber Differenzierungsprozesse ausgelöst, die die Akteure im Markt verschieden begünstigen.

Jedes Verkehrsmittel hat aufgrund der unterschiedlichen Qualität seiner technischen Grundkonzeption eine andere prägende volkswirtschaftliche Gestaltungskraft. Diese spezifisch eigenständige Gestaltungskraft bedeutet, daß die spezifischen Qualitätsmerkmale der Verkehrswertigkeit eines bestimmten Verkehrsmittels mit spezifischen Qualitätsanforderungen der Affinitäten so zusammenkommen, daß es gemäß dem ihm immanenten Maßstab Strukturveränderungen induziert und Entwicklungsmöglichkeiten eröff-

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 604

net und begrenzt.¹⁾ Unter Verkehrswertigkeit versteht Voigt den Maßstab der Qualität von Verkehrsleistungen, dessen Parameter die Massenleistungsfähigkeit, Schnelligkeit, Fähigkeit zur Netzbildung, Berechenbarkeit, Häufigkeit der Verkehrsbedienung, Sicherheit und Bequemlichkeit sind.²⁾ Mit Affinität bezeichnet Voigt die Anforderungen an bestimmte Verkehrsleistungen, die sich aus den objektiven Eigenschaften des Gutes, aus der der Nachfrage zugrunde liegenden ökonomischen Datenkonstellation und den subjektiven Präferenzen der Verkehrsnutzer ergeben.³⁾

2.3.1. Weltwirtschaftliche Differenzierungsprozesse

Ausgehend von obigen Modellprämissen führt eine Variation der Verkehrswertigkeiten zu unterschiedlichen Entwicklungsprozessen einzelner Regionen, d.h. es werden Wachstums- und Entleerungsvorgänge sowie Industrialisierungsprozesse und Veränderungen sozialer Strukturen, die im Gesamtprozeß interdependent miteinander verbunden sind, unterschiedlich beeinflußt. Charakteristisch für solche Entwicklungsprozesse ist, daß immer wieder letztlich solche Räume und Raumpunkte die stärkste positive Entwicklung zeigen, die aufgrund ihrer Ausgangslage spezifische Entwicklungsimpulse erhielten. Z.B. wird in Orten mit einem höheren Einkommen eine differenziertere Güterversorgung nachgefragt, die eine umfangreichere Verkehrsleistung erfordert. Die sich an der Nachfrage ausrichtende Verkehrsleistung erhöht durch eine qualitative Ver-

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 758

2) Ebenda, S. 71

3) Ebenda, S. 110

besserung ihrer Verkehrswertigkeiten die Wachstumschancen der jeweiligen Regionen, deren Auswirkungen sich wieder in einer zunehmenden Nachfrage nach Verkehrsleistung niederschlagen. Eine Verbesserung der Transportqualität führt zu besseren Absatzmöglichkeiten und Kostenreduzierungen, die die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals bzw. die neuer Investitionen positiv beeinflussen.¹⁾ Das kann zu unterschiedlichen Begünstigungen von Unternehmen führen, die vorher eine gleichwertige Basis für ihre Aktivitäten hatten, und damit langfristig zu einer Verschiebung der Kapazitäten im Raum zugunsten der Region mit den nun besseren Wachstumsmöglichkeiten. Würde eine in diesem Sinne benachteiligte Region an ein hochwertiges Verkehrsnetz angeschlossen, braucht das nicht zu einer strukturellen Verbesserung zu führen, sondern kann Nachteile dergestalt nach sich ziehen, daß überlegene Unternehmen vorher verkehrsmäßig präferenzierter Gebiete versuchen werden, ihren Vorsprung durch Ausdehnung ihres Absatzbereiches zu erhalten bzw. zu verbessern.²⁾ Sie verdrängen damit die unproduktiveren ortsansässigen Unternehmen und induzieren einen Entleerungsprozeß in dieser Region, der durch das Abwandern der Arbeitskräfte zu den Zentren verstärkt wird.

Der Entwicklungsprozeß innerhalb eines Wachstumsgebietes wird weiterhin durch den Einkommenseffekt positiv verstärkt, der sich am Ort der Investition via Multiplikatorprozeß ergibt.³⁾ Unterstellt man, daß die zu konsumierende Quote des Einkommens zum größten Teil am Arbeitsort selbst - d.h. dem Ort der Investition - oder dem

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 605

2) Ebenda, S. 711

3) H. Knop, Verkehr und regionaler Entwicklungsstand, Beiträge zur Struktur- und Konjunkturforschung, Hrsg. P. Klemmer, Bochum, 1976, S. 53

Wohnort ausgegeben wird, so ist die räumliche Ausdehnung des Einkommenseffektes eine Funktion der Distanz zwischen Wohn- und Arbeitsplatz.

Eine Ausdehnung des Einkommenseffektes durch den Kauf von Rohstoffen, Halbfertigfabrikaten und Maschinen etc. außerhalb des Pendlerbereichs vollzieht sich ebenso nicht gleichmäßig radial über den Raum, sondern begünstigt die Unternehmen, die in einem Verkehrssystem relativ am besten gestellt sind, d.h. die Einkommensstreuung klammert sich in abnehmender Intensität eng an das Verkehrsnetz.¹⁾ In seiner Wirkung, sich über den Pendlerbereich auszudehnen, wird der Einkommenseffekt dadurch begrenzt, daß die Tendenz zur Vervollständigung von Industriekomplexen die Zulieferindustrien verstärkt in den Bereich der Ballungsräume integriert.²⁾

Dieser Kapazitätseffekt³⁾ gibt aber nur so lange einen Impuls zu fortlaufender räumlicher Konzentration, wie Grenzkostenverläufe durch die Investition genutzt werden können.

Diese zum Teil im volkswirtschaftlichen Rahmen entwickelten Differenzierungsprozesse haben bereits weltweite Maßstäbe angenommen und bewirken auf dieser Ebene eine zunehmende Konkurrenz von Unternehmen aus verschiedenen

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 612

2) A. Lemper, Handel ..., a.a.O., S. 137

3) Unter Kapazitätseffekt der Investition versteht Voigt "die durch Investition entstehende Vergrößerung der Produktionsmöglichkeiten, die Erweiterung der für die Produktion bestimmten Ausrüstung."
F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 612

Gravitationsfeldern,¹⁾ deren neue Formen der internationalen Arbeitsteilung andere Ansprüche an ein Verkehrssystem stellen als die bisherige exportorientierte Industrie.²⁾

2.3.2. Eigendynamische Entwicklungen im Verkehr

Wie oben aufgezeigt wurde, abstrahiert die außenhandels- und standorttheoretische Literatur in ihren Modellen von den eigendynamischen Elementen und der weltwirtschaftlichen Gestaltungskraft des Verkehrs. Der Begriff der Gestaltungskraft sowie seine Bedeutung wurde im letzten Kapitel erläutert, bezüglich der eigendynamischen Elemente folgen nachstehend konkretisierende Erklärungen.

Aus den bisherigen Ergebnissen ist eine starke Interdependenz zwischen dem Verkehrssystem und den weltwirtschaftlichen Entwicklungsprozessen deutlich geworden. Ebenso wie verkehrsmäßig begünstigte Gebiete durch endogene Impulse einen selbstnährenden Industrialisierungsprozeß entwickeln können,³⁾ sind verkehrsspezifische Faktoren in der Lage, ohne direkten Impuls von Seiten der Nachfrage einen verkehrsisernen Entwicklungsprozeß zu induzieren. Dieser Prozeß verläuft nicht ziel-

1) A. Predöhl versteht unter Gravitationsfeld ein weltwirtschaftliches Kerngebiet wie Europa, Nordamerika. A. Predöhl, Außenwirtschaft, a.a.O., S. 91

2) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 718

3) Unter einem sich selbst nährenden Entwicklungsprozeß versteht Voigt, sich "eine über einen Zeitraum hinweg (.) vollziehende Veränderung von quantitativen und qualitativen makroökonomischen Größen (...), die durch eine aus dem System folgende Kette sich gegenseitig induzierender Impulse sich immer wieder neu fortpflanzt."

F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 651

los, sondern ist an einer Umlenkung der Nachfrage von der Konkurrenz auf das eigene Unternehmen orientiert. Das bedeutet, daß die Impulse eigendynamischer Entwicklungen des Verkehrs primär von den jeweiligen Wettbewerbsverhältnissen geprägt werden, die zu einer qualitativen Veränderung der Verkehrswertigkeiten führen und so auf die Entwicklungsfähigkeit von Standorten einwirken. Beispielhaft kann hier die Einführung des Jumbo Flugzeuges im Luftverkehr genannt werden, das nicht nur mehr Ladung, sondern auch größer dimensionierte Güter befördern kann, welche vorher anderen Verkehrsträgern vorbehalten blieben. Ferner entspringen Impulse zu eigendynamischen Entwicklungen aus der Absicht der Verkehrsbetriebe, durch Veränderung der organisatorisch-technischen Konstellation Rationalisierungsvorteile im Leistungserstellungsprozeß zu erzielen.

Hieraus ableitend sollen unter der Eigendynamik des Verkehrs die Auswirkungen von Impulsen aus dem Verkehr bezeichnet werden, die primär auf den Verkehr selbst wirken. Diese eigendynamischen Entwicklungen werden begrenzt durch die technische-organisatorische Struktur der Verkehrsträger und ihrer Unternehmen wie z.B. durch die Spurweite der Eisenbahnen, die maximale Höchstgeschwindigkeit oder die Tragfähigkeit diesbezüglicher Transportgefäße sowie durch die technisch mögliche Streckenführung. Ferner können staatliche Reglementierungen ebenso hemmend wirken wie die wirtschaftliche Konstellation der Marktverhältnisse.

So hängt die eigendynamische Entwicklungsfähigkeit des Verkehrs vor allem von der Finanzierungsmöglichkeit intendierter Vorhaben ab. Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen kommt es zur Bereitstellung von Fremdfinanzierungsmitteln für privatwirtschaftliche Investitionsvorhaben i.d.R. nur dann, wenn für den Kapitalgeber

hiermit bestimmte Sicherheiten garantiert werden können. Unter diesem Gesichtspunkt beeinflussen die Bonität des Investors und die Leistungsfähigkeit des Bankensystems wesentlich die Form und das Ausmaß eigendynamischer Entwicklungen.¹⁾

2.4. Versuch einer Synthese der Theorieansätze

Aus den obigen Darstellungen der theoretischen Ansätze zur Erklärung weltwirtschaftlicher Entwicklungsprozesse ist ersichtlich geworden, daß es trotz enger Beziehungen zwischen Welthandel und Weltverkehr kein integratives Theoriesystem gibt, das unter Einbeziehung handels-, standort- und verkehrsorientierter Erkenntnisse die weltwirtschaftlichen Prozesse zu erklären versucht.

Standorttheoretische Modelle berücksichtigen das Verkehrssystem nur insoweit, als sie Transportkosten in ihre Analyse einbeziehen, wie z.B. die Landschaftsstrukturmodelle vom Typ Lösch-Christaller-Böventer, die aber alle den Nachteil haben, daß sie die Transportkosten pro km zurückgelegten Weges in jedem Teil des Raumes als gleich hoch ansehen. Predöhl versucht die Grenzproduktivitätsformel und das Substitutionsprinzip auf das Problem der Standortwahl zu übertragen²⁾ und macht damit die Standortfrage zu einem Substitutionsproblem.

- 1) Vergl. F. Voigt, Bd. I, a.a.O., S. 798 f.; C. Th. Gramenos, Bank Finance for Ship Purchase, Bangor Occasional Papers in Economics, No. 16, Bangor/Wales, 1979, S. 22 ff.; ders., Credit Policy and Credit Analysis in Bank Shipping Finance, in: Tanker + Bulker International, No. 1, 1978, S. 23 ff.; M. D. Revell, Financial Needs and Trends of International Shipping, in: Maritime Management No. 3, 1979, S. 7 f.
- 2) Vergl. A. Predöhl, Das Standortproblem der Wirtschaftstheorie, Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 21, Jena, 1925, S. 249 ff.

Danach folgt die Standortverteilung dem Grundprinzip, daß sich die Grenzprodukte der standortbezogenen Produktionsmittelgruppen wie die Faktorpreise verhalten. Diese Vorgehensweise entspricht der bereits in Thünens Modell des isolierten Staates enthaltenen Standortverteilung. So müssen die Grenzkosten der Produktion kleiner werden, wenn sich bei steigender Entfernung zum Absatzmarkt die Grenzkosten des Transports erhöhen. Betrachtet man den Verkehr ebenfalls als Produktionsfaktor, so müssen sich die Grenzkosten der Produktion am Absatzort ausgleichen.

Aus dieser Betrachtungsweise entwirft Predöhl, in enger Anlehnung an die Beobachtungstatsachen, das Bild zentrisch geordneter Wirtschaftsräume, die er als Kerne, Kraftfelder und Gravitationszentren bezeichnet. Gemäß seinem substitutionstheoretischen Ansatz nimmt der Handel zwischen Zentrum und Peripherie bei zunehmender Entfernung ab. Dieser Einschätzung liegt die Vorstellung zugrunde, daß die Frachtkosten vom Zentrum zur Peripherie denen für einen Transport in umgekehrter Richtung entsprechen. Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, daß dies nicht immer der Fall ist und daß durch gezielten Einsatz des Verkehrsträgers und der Transportpreisberechnung Handelsströme gehemmt oder gefördert werden können.¹⁾

Diese Tatsache findet, außer bei Kindleberger²⁾ und

1) Vergl. A.J. Yeats, Trade Barriers Facing Development Countries, Stockholm, 1978, S. 252 ff.;
Booz, Allen & Hamilton, A Study of Ocean Rate Disparities, Bethesda, Maryland, 1977

2) Ch.P. Kindleberger, International Economics, a.a.O., S. 93 f.

Yeats, bisher kaum Beachtung, wobei diese beiden Autoren ebenso wie Ohlin, Isard und Weber die Gestaltungskraft des Verkehrssystems als Einflußelement auf die weltwirtschaftlichen Entwicklungsprozesse unberücksichtigt lassen.

Der Begriff "volkswirtschaftliche Gestaltungskraft" zielt auf Folgeerscheinungen ab, die durch eine vom Verkehrssystem neu hervorgerufene Chance oder durch verkehrsinduzierte Impulse entstehen. Charakteristisch hierfür ist vor allem, daß die Effekte der Gestaltungskraft des Verkehrs häufig erst langfristig wirksam werden.¹⁾ Eine diesbezügliche Beurteilung ist nur bei der Zugrundelegung einer Ausgangslage möglich. Bezogen auf diese Arbeit, wird die Zeit vor der Einführung des Containerverkehrs als Ausgangslage angesehen und die sich nach 1965 ergebenden Veränderungen dargestellt sowie deren langfristige Konsequenzen auf die weltwirtschaftlichen Beziehungen eingeschätzt.

Die Einführung eines neuen Verkehrsmittels oder die Verbesserung der Verkehrswertigkeit ermöglichen völlig neue Produktionsverfahren oder die Produktion völlig neuer Güter²⁾, ohne daß die begünstigten Unternehmen bedeutende Investitionskosten hätten. " Es ergeben sich völlig neue Kombinationsmöglichkeiten in den Entscheidungen der

1) Vergl. F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, a.a.O., S. 574

2) Ein Gut wird in diesem Zusammenhang definiert als ein bestimmter Gegenstand einer bestimmten Qualität, der zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort verfügbar ist, wobei sich der Preis dieses Gutes eben auf die beschriebenen Eigenschaften bezieht. Vergl. W. Krelle, Produktionstheorie, 2. Aufl., Tübingen, 1969, S. 163

Wirtschaftssubjekte. Wachstums- und Struktureffekte werden ganz besonders hier die Folge sein."¹⁾

Eine Variation der Qualitätsmerkmale von Verkehrsleistungen wirkt sowohl auf die Güterpreise als auch auf die Güter selbst. "Neue Güter 'entstehen' und mit ihnen neue Chancen und Impulse."²⁾

So macht z.B. eine Verbesserung der Verkehrswertigkeit Sicherheit (z.B. eine bessere Behandlung der Ware durch Container) das Verkehrsmittel erst für manche Güterarten überhaupt benutzbar, oder die Erhöhung der Netzbildungsfähigkeit durch Reduzierung der Umladevorgänge machen den Transport technisch überhaupt erst möglich. Durch eine Erhöhung der Geschwindigkeit können arbeitsteilige Produktionsprozesse induziert werden, die vorher wegen zu langer Lieferfristen und häufig wegen der damit verbundenen Kosten verursachenden Kapitalbindung nicht möglich waren. Vor allem wirkt eine Verbesserung der Berechenbarkeit auf die Vergrößerung der volks- und weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung; denn sie erhöht die Dispositionsmöglichkeiten der Wirtschaftssubjekte.

Voigt faßt die durch die unterschiedlichen Verkehrswertigkeiten geprägte Gestaltungskraft des Verkehrs wie folgt zusammen: "Wegen der bevorzugten Zuordnung ganz bestimmter Ebenen der Affinitäten einzelner Wirtschaftszweige zu typischen Ebenen der Verkehrswertigkeit des Verkehrssystems oder einzelner Verkehrsmittel kann die räumliche Wirtschaftsstruktur als Abhängige

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, a.a.O., S. 601

2) Ebenda, S. 599

eines charakteristischen Qualitätsprofils des Verkehrssystems (eines Verkehrsmittels) angesehen werden."¹⁾

Diese Abhängigkeit ist kurzfristig nicht und langfristig nur in den Grenzen der variierbaren technischen Bedingungen unter Berücksichtigung der Determinanten des Angebotes durch die Nachfrage veränderbar. Anders als die traditionelle Handelstheorie, die den Transportpreis als einzige Determinante der Nachfrage nach Verkehrsleistung ansieht und damit implizit die Qualitätsdeterminanten durch Preisdeterminanten substituiert, kommt die Verkehrstheorie zu dem Ergebnis, daß durch Preisvariation nur bedingt die Qualität des Angebotes beeinflußt werden kann; denn sonst wäre die Gestaltungskraft des Verkehrssystems letztlich nur eine Funktion absoluter und relativer Transportkosten. D.h. eine Veränderung der Qualitätsmerkmale der Verkehrsträger kann zwar den Transportpreis verändern (und tut das in der Regel auch), eine nachfrageseitig induzierte Transportpreisänderung kann aber die Qualität der Verkehrsleistung nur unter langfristigen Gesichtspunkten aufgrund der starken Abhängigkeit vom technischen Fortschritt in "Sprüngen" wesentlich verändern.

Damit wird die Frage nach den Qualitätsdeterminanten und nach den Preisdeterminanten relevant, da die einzelnen Nachfrager nach Verkehrsleistungen auf eine Verbesserung des Verkehrssystems erheblich anders reagieren als auf eine Transportpreisvariation.²⁾

1) F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, a.a.O., S. 602

2) Ebenda

Ziel dieser Arbeit ist es, diese Determinanten für den Teilbereich der Linienschiffahrt unter dem speziellen Aspekt der dort stattfindenden Internationalisierungsprozesse herauszuarbeiten und damit einen Beitrag zur Analyse zukünftiger Entwicklungen von Welthandel und Weltverkehr zu leisten.

3. Struktur determinanten der internationalen Linien schiffahrt

Ausgehend von der im vorherigen Abschnitt behandelten Interdependenz von Verkehr und Handel bzw. Weltverkehr und Welthandel kann festgestellt werden, daß der Weltverkehr ein Oberbegriff für die Erstellung heterogener Verkehrsleistungen ist, die sich nach der Art und Menge des Transportobjektes (Personen oder Güter), nach dem Transportmittel (Flugzeug, Seeschiff), nach Richtung und Entfernung sowie nach dem Zeitpunkt und der Transportdauer unterscheiden.¹⁾ Im Unterschied zum Weltverkehr, der auf die Erstellung der Leistung abzielt, impliziert der Weltverkehrsmarkt den Austausch von Verkehrsleistung, d.h. eine Leistungserstellung für Dritte.²⁾ Diese Leistungserstellung - in dieser Arbeit als die vollzogene Veränderung des Aufenthaltsortes von Personen und Gütern über See definiert³⁾ - addiert sich in ihrer vielfältigen Gesamtheit zum Weltseetransportmarkt oder zum Seefrachtenmarkt, wenn man nur die Gesamtheit aller Güterbewegungen in Betracht zieht und den Personenverkehr außer acht läßt.⁴⁾ Dieser stellt somit wieder die Gesamtheit der "unzähligen miteinander verwandten, miteinander konkurrierenden und gegeneinander substituierbaren Varianten ein und desselben Gutes"⁵⁾,

1) Vergl. H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, Göttingen, 1965, S. 22; M. Schelzel/B. Jenssen/H. Dora, Ökonomie des Seetransports, Berlin, 1974, S. 53

2) Vergl. F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 236

3) Vergl. H. Diederichs, Verkehrsbetriebslehre, Wiesbaden, 1977, S. 30

4) Vergl. M. Schelzel, Die Teilmarktstruktur des kapitalistischen Seefrachtenmarktes, Dresden, 1968, S. 9

5) E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, 2. Aufl. Berlin/Göttingen/Heidelberg, 1956, S. 153

d.h. der Raumüberbrückung über See dar.

Da sich Aussagen über Wirtschaftsabläufe auf einem solchen Gesamtmarkt, der die unterschiedlichen Transportbedingungen umfaßt, nur aus der Analyse seiner jeweiligen Teilmärkte herleiten lassen,¹⁾ bedarf es einer Unterteilung in konkret abgegrenzte Teilmärkte, deren Wirtschaftsprozesse theoretisch exakt ermittelbar und empirisch verifizierbar sind. Theoretisch ist diese Prämisse beim Elementarmarkt gegeben, der als größtmöglicher vollkommener, d.h. durch Homogenität des auf ihm umgesetzten Produktes gekennzeichneteter, Teilmarkt eines übergeordneten Marktgebildes definiert ist.²⁾

Dieses Homogenitätskriterium, das eine qualitative, zeitliche und örtliche Identität der Leistungserstellung voraussetzt und keine persönlichen Präferenzen der Nachfrage erlaubt, bedeutet für den Verkehr einen individuellen Tauschakt, bei dem jeder Anbieter Monopolist ist.³⁾ Da die Verkehrsleistung im Urteil der Nachfrage aber nicht an solch strengen Homogenitätskriterien ausgerichtet ist, sind die Leistungen auf den einzelnen Teilmärkten für die Nachfrage teilweise substituierbar und induzieren damit eine Interdependenz zwischen den Elementarmärkten, durch deren simultane Betrachtungsweise erst aussagefähige Erkenntnisse erlangt werden können.⁴⁾

Als Abgrenzungskriterium für Teilmärkte entwickelte

1) H. Jürgensen, Verkehrstarifpolitik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 11. Bd., 1961, S. 141 ff.

2) Vergl. H. v. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern-Tübingen, 1951, S. 221

3) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 240

4) W. Krelle, Preistheorie, Tübingen-Zürich, 1961, S. 25

Sanmann in Anlehnung an Arndt eine Theorie des Bedarfsmarktes,¹⁾ bei der alle jene Anbieter und Nachfrager dem Bedarfsmarkt zugerechnet werden, die in einem Wirtschaftsgebiet die verschiedenen Sorten eines Bedarfsgutes anbieten und nachfragen. Als Bedarfsgut versteht er die Gesamtheit aller Gutarten, die zur Deckung eines gesellschaftlichen Bedarfes dienen.²⁾ Es lassen sich somit in vielen Fällen unterschiedliche Verkehrsträger (Transportmittel) dem Begriff des Bedarfsmarktes zuordnen. Der Weltseeverkehrsmarkt stellt somit den Teil eines Bedarfsmarktes dar, auf dessen Elementarmärkten die Seeschifffahrt als Anbieter auftritt.³⁾

In konsequenter Fortführung obiger Abgrenzungskriterien für die Teilmärkte des Verkehrsmarktes, die sich an dem Anspruch orientieren,⁴⁾ Preisbildungsprozesse erklären zu können, sei der Weltseeverkehr in Linienschifffahrt und Trampschifffahrt unterteilt. Die Preisbildungsprozesse dieser beiden Sektoren unterscheiden sich so wesentlich voneinander, daß eine solche Teilmarktbildung gerechtfertigt erscheint. So werden in der Trampschifffahrt die Transportpreise (Frachtraten) für jede Verschiffung neu ausgehandelt. In der Linienschifffahrt dagegen werden die Frachtraten für eine längere Zeit in Tarifen festgelegt. Ferner unterscheiden sie sich hinsichtlich ihrer Beschäftigungsweise dadurch,⁵⁾ daß die Linien-

1) H. Arndt, Anpassung und Gleichgewicht am Markt, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 170, 1958, S. 217-286; S. 362-394; S. 434-465

2) H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 91

3) Ebenda, S. 125

4) W. Krelle, Preistheorie, a.a.O., S. 25

5) Sax und Schelzel sprechen von Betriebssystem, während Sanmann den Begriff Beschäftigungsweise benutzt. Vergl. E. Sax, Die Verkehrsmittel in Volkswirtschaft, 2. Bd., Berlin, 1920, S. 193 ff. M. Schelzel, Die Teilmarktstruktur ..., a.a.O., S. 52

schiffahrt regelmäßig nach Fahrplan im voraus festgelegte Häfen bedient, die Trampschiffahrt dagegen die Ladung dort aufnimmt, wo sie sie zu akzeptablen Konditionen angeboten bekommt.

Wenn sich diese Arbeit mit den Abläufen innerhalb der Linienschiffahrt beschäftigt, die ihrerseits als Bedarfsmarkt mit anderen Verkehrsbereichen interdependent verbunden ist, werden diese Verbindungen nur im Sinne einer Konkurrenzverflechtung mituntersucht, da eine weitere Betrachtungsweise ins "Uferlose der allgemeinen ökonomischen Interdependenzen" führt.¹⁾

Jahrhundertlang wurde die Seeschiffahrt fast ausschließlich als Eigenverkehr betrieben.²⁾ Die großen Außenhandelshäuser unterhielten selbst eigene Schiffe, mit denen sie die anfallenden Seetransporte durchführten. Im Zuge der technischen Entwicklungen in der Seeschiffahrt und der steigenden Nachfrage nach Seeverkehrleistungen als Folge des sich ausdehnenden Industrialisierungsprozesses wurden "die Dienstleistungen der Seeschiffahrt zu marktfähigen, immateriellen Gütern, die auf Märkten von darauf spezialisierten Unternehmungen - Reedereien - angeboten und von Unternehmungen, Haushalten und vom Staat nachgefragt" wurden.³⁾

Parallel zu dieser Entwicklung entstand die Linienschiffahrt, die durch den technischen Fortschritt in die

1) W. Krelle, Preistheorie, a.a.O., S. 25

2) Eigenverkehr ist "...der Verkehr jener, welche eigene Verkehrsmittel zu eigenen Zwecken halten."
Vergl. H.R. Meyer, Der Verkehr und seine grundlegenden Probleme, Basel, o.J., (um 1956), S. 37

3) H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 19

Lage versetzt wurde, unabhängig von den Witterungsbedingungen fahrplanmäßig zu verkehren. Hieraus resultiert die von Sanmann wie folgt charakterisierte Besonderheit dieses Teilmarktes: "Linien-schiffahrt ist diejenige Schiffahrt, die regelmäßig zu im voraus festgesetzten Abfahrtszeiten von und nach im voraus festgelegten Häfen ohne Rücksicht auf die Auslastung des Schiffes im Einzelfall, die also mit einem Wort gesprochen, fahrplanmäßig betrieben wird."¹⁾ Eine Definition wird in den Geschäftsbedingungen der Versicherungsorganisation "British Marine Underwriters Association" wie folgt gegeben: "Linienfrachter sind Schiffe, die an genau angegebenen Stellen laden oder löschen und in einem regelmäßigen und öffentlich bekanntgegebenen Dienst verkehren."²⁾ Die Linien-schiffahrt ist damit dem sog. "öffentlichen" Verkehr sehr ähnlich, wenn sie auch keiner Beförderungspflicht unterliegt.³⁾ Sie erstellt verschiedene, miteinander verbundene Leistungen für eine Vielzahl von Nachfragern, die auf dem Markt ihrer Produkte miteinander in Konkurrenz stehen. Diese Märkte erstrecken sich weitläufig über mehrere Länder und werden durch die Seeschiffahrt miteinander verbunden. Die Ladungsaufnahme von Gütern für den Seetransport aus einer bzw. für eine bestimmte Region kann in verschiedenen Häfen erfolgen, d.h. von einer Hafengruppe (Hafenrange, Portrange), von der häufig die gleichen Raten für ein gemeinsames Fahrgebiet (Relation) quotiert werden (z.B. vom Hamburg-Antwerp Range nach New York und Nebenhäfen).

Da in dieser Arbeit der Einfluß transnationaler Reedereien auf die Struktur der Linien-schiffahrt untersucht

1) H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 38

2) Zitiert in: "Internationale Transportzeitschrift", Basel, 1966, Heft 9

3) Der Begriff "öffentlicher Verkehr" wird hier im Sinne eines offenen Marktzugangs für den Nachfrager gebraucht.

wird, bedarf es einer Konkretisierung des Begriffes Struktur. Dieser Begriff wird in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur unterschiedlich definiert. Prämisse für eine Struktur ist eine in sich geschlossene Ganzheit, die sich in Teile zergliedern läßt, die untereinander in Beziehung stehen und deren Funktionen am Ziel des Ganzen ausgerichtet sind.¹⁾ Damit sind die Merkmale der Struktur die einzelnen Teile, denen unterschiedliche Elemente zugeordnet werden können sowie das Ganze selbst.²⁾

Bezogen auf den obigen Strukturbegriff, werden als Strukturteile der Linienschiffahrt in dieser Arbeit die qualitative und quantitative Zusammensetzung der eingesetzten Flotte, ihre Einsatzbereiche sowie die Zusammensetzung der Reedereien untersucht.³⁾

Machlup hebt hervor, daß der Strukturbegriff statischen Charakter hat,⁴⁾ was Jürgensen veranlaßte, im Unterschied hierzu dem von ihm geprägten Begriff des Strukturtyps dynamischen Inhalt zu verleihen.⁵⁾ Er versteht darunter

1) Vergl. K. Thalheim, Aufriß einer volkswirtschaftlichen Strukturlehre, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen, 1935, Bd. 99, S. 464; B. Harms, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 25, Jg. 1927, S. 2

2) Vergl. K.C. Thalheim, Aufriß einer ..., a.a.O., S. 468

3) Vergl. P. Broers, Die Strukturwandlungen in der deutschen Seeschiffahrt, Berlin, 1974, S. 16 f.

4) F. Machlup, Structure and Structural Change, Weasel-words and Jargon, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Wien, 1958, S. 283

5) H. Jürgensen, Strukturtypen, Strukturwandlungen und Strukturprobleme in der Verkehrswirtschaft, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Hrsg. F. Neumark, Berlin, 1964, Bd. 1.

Reaktionsformen, die von Impulsen aus dem Spannungsverhältnis zwischen der Gesamtwirtschaft, der Verkehrspolitik und den Verkehrsträgern geprägt werden. Diese Definition umfaßt nicht nur isolierte Impulse von einzelnen Gruppen, sondern das Zusammenwirken der verschiedenen Determinanten des Spannungsverhältnisses, die sich gegenseitig in ihrer Wirkung verstärken.

Transnationale Reedereien stellen als Teile des Verkehrsträgers Seeschifffahrt ein strukturbeeinflussendes Element dar, das in Verbindung mit den staatlichen Schifffahrtspolitiken und der weltwirtschaftlichen Entwicklungen betrachtet werden muß.

3.1. Der seewärtige Außenhandel

Durch den seewärtigen Außenhandel werden die aus der Gesamtwirtschaft erwachsenden Impulse auf die Struktur der Seeschifffahrt konkretisiert. Konjunkturelle Veränderungen schlagen sich sowohl im gesamten als auch im seewärtigen Außenhandel nieder.¹⁾ Hinsichtlich der Auswirkungen der Welthandelsströme auf die Seeschifffahrt müssen sowohl eine Mengen- als auch eine Wertbetrachtung vorgenommen werden. Eine stetig gleichbleibende Menge würde eine gleichbleibende Kapazität der Seeschiffe erfordern, wobei diese durch eine gleichbleibende statische Ladefähigkeit gewährleistet ist oder durch eine Reduzierung der Ladefähigkeit bei einer Steigerung der Umlaufgeschwindigkeit der Schiffe bzw. vice versa. Mengemäßige Veränderungen der Handelsströme können durch

1) Vergl. H. Jürgensen, Entwicklungstendenzen von Welt-handel und Weltseeverkehr, in: Hansa, No. 22, 1977, S. 1962

eine quantitative Anpassung der Kapazität in Form einer Ausdehnung identischer Tonnage oder intensitätsmäßig durch eine Geschwindigkeitsveränderung des gleichen Aggregates (Motor) begegnet werden. Wird eine andere

Tabelle 1: Weltgüterverkehr über See 1962 bis 1978

	Ladungsaufkom- men in Mill. t	Transportlei- stung in Mrd. tsm	Durchschnittli- cher Transport- weg in sm pro t
1962	1 250	4 356	3 485
1963	1 350	4 704	3 484
1964	1 510	5 353	3 545
1965	1 638	5 849	3 571
1966	1 772	6 238	3 520
1967	1 864	7 230	3 878
1968	2 041	8 372	4 102
1969	2 237	9 374	4 190
1970	2 481	10 674	4 302
1971	2 575	11 729	4 554
1972	2 762	13 103	4 744
1973	3 120	15 403	4 936
1974	2 247	16 386	7 292
1975	3 043	15 363	5 048
1976	3 391	17 053	5 029
1977	3 475	17 479	5 029
1978	3 431	17 255	5 029

Quelle: Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd.: "Review 1978", Oslo, 1978,; UN: Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.; eigene Berechnungen

Antriebskraft gewählt, handelt es sich um "eine Änderung der Qualität der technisch-organisatorischen Bedingungen der Leistungserstellung,"¹⁾ d.h. in der Regel die Ausnutzung des technischen Fortschritts.

Ein weiterer Faktor, der die Nachfrage nach Schiffsraum beeinflusst, ist die durchschnittliche Transportweite, die sich im Zeitraum von 1962-1978 ständig erhöhte, wie aus Tabelle 1 ersichtlich ist. Die durchschnittliche Transportweite ist definiert als Quotient aus der Transportleistung (tsm) und dem Ladungsaufkommen (t).

Nach einer Untersuchung von Westphal wird die Steigerung der durchschnittlichen Transportweite vor allem durch den Rohöltransport hervorgerufen, dessen Strecken sich besonders während der "Ölkrise" von 1973/74 verlängerten. Stückgüter weisen nur eine geringere Verlängerung ihrer durchschnittlichen Distanzen, von 2 569 auf 2 850 sm, in demselben Zeitraum auf.²⁾

Ebenso wie eine mengenmäßige Veränderung des Ladungsvolumens und die der durchschnittlichen Transportweiten Konsequenzen für die Strukturteile der Seeschifffahrt nach sich ziehen, kann sich eine wertmäßige Veränderung der Handelsströme bei gleicher Menge und Entfernung dahingehend auswirken, daß die Nachfrager bei steigender Kapitalbindung ihrer Exportgüter auf eine schnellere Beförderung ihrer Ware drängen oder sich einem anderen Verkehrsmittel zuwenden. Auch eine Veränderung des Kosten-/Ertragsverhältnisses bei den Exportwaren kann zu neuen technologischen Transportkonzepten führen, wenn dadurch langfristig eine Kostensenkung oder eine vermin-

1) H. Diederichs, Verkehrsbetriebslehre, Wiesbaden, 1977, S. 144

2) Vergl. I. Westphal, Entwicklung des Welthandels, in: Hansa, No. 15/16, 1979, S. 1179

Tabelle 2: Vergleich zwischen den Anteilen am Weltgüterverkehr über See und den Anteilen an der Welthandelsflotte nach Regionen für den Zeitraum 1970 - 1976

Ländergruppen (1)	Jahr (2)	Güter in Mio. t geladen (3)	gelöscht (4)	Summe von (3)+(4) in Mio. t (5)	Tonnage der Handelsflotten in Mio. tdw (6)	Prozentuale Anteile an (5) an (6)
Westliche Industrieländer, einschließlich "flags of convenience"	1970	802,7	2 010,4	2 813,1	282,2	54,8
	1975	1 008,8	2 342,3	3 351,1	477,5	54,7
	1976	1 130,1	2 544,0	3 674,1	521,2	55,4
Sozialistische Länder Europas und Asiens	1970	158,8	87,6	264,4	21,7	4,8
	1975	188,4	123,6	312,0	33,0	5,1
	1976	205,9	133,2	339,1	37,0	5,1
Entwicklungsländer	1970	1 643,3	431,6	2 074,9	20,5	40,4
	1975	1 875,0	588,9	2 463,9	33,3	40,2
	1976	2 038,6	576,0	2 614,6	40,8	39,4
Welt gesamt	1970	2 604,8	2 529,6	5 134,4	326,1	100
	1975	3 072,2	3 054,8	6 127,0	546,3	100
	1976	3 375,0	3 253,2	6 627,8	601,2	100

tdw = tons deadweight = Tragfähigkeit

Quelle: UNCTAD, Review of Maritime Transport, 1978, S. 15

derte Kostensteigerung auf dem Transportweg vom Versender zum Empfänger erzielt werden kann. Impulse solcher Art hängen insbesondere von der Zusammensetzung der Nachfrage ab, d.h. von ihrem Konzentrationsgrad bei der Versendung von Waren.

Neben den globalen Größen, Menge und Wert der Handelsströme, induziert die warenmäßige Zusammensetzung des seewärtigen Außenhandels entscheidende Impulse auf die Struktur der See- und Linienschifffahrt. Einem wertmäßig paarigen Import- und Exportstrom zwischen zwei Regionen kann ein unpaariger Güterstrom zugrunde liegen, der für die Verschiffung der Exporte bzw. der Importe unterschiedliche Transportgefäße benötigt, oder, aufgrund des unterschiedlichen Wertes je Einheit der verladenen Ware, die Schiffe verschieden auslastet. So kann der wertmäßige Handel zwischen den Entwicklungsländern und den westlichen Industriestaaten insgesamt als ausgeglichen betrachtet werden, wie Tabelle 3 zeigt¹⁾, während die mengenmäßige Struktur des Seehandels unpaarig verläuft, wie aus der Tabelle 2 hervorgeht.

Nach UNO Statistiken ist feststellbar, daß der wertmäßige Welthandel im Zeitraum von 1970 - 1977 von 312 Mrd. US \$ auf 1 122 Mrd. US \$ gestiegen ist. Dies entspricht einer Steigerungsrate von 260%.²⁾ Der Anteil des Außenhandels zwischen den Industrieländern lag in dieser Zeit zwischen 43,7% 1977 und 52,6% 1972. Die relative Abnahme ist insbesondere auf das überproportionale Ansteigen der Erdölpreise zurückzuführen. Die wichtigsten Handelsströme verbanden die USA und Europa, die USA und Ostasien sowie Europa und Ostasien.

1) Das gilt auch überwiegend für regionale Betrachtungen. Vergl. UN, Statistical Yearbook 1977, New York, 1978, S. 476 f.

2) Ebenda, S. 476 ff.

Tabelle 3: Regionalstruktur des Welthandels in v.H.
der Weltexporte (fob) 1970 - 1977

von \ nach		I	II	III	IV
I	1970	51,5	2,4	10,3	2,6
	1973	51,1	2,8	9,2	3,2
	1977	43,7	5,9	8,6	3,0
II	1970	4,4	-	1,0	-
	1973	5,7	-	1,4	0,1
	1977	9,8	0,1	2,7	0,2
III	1970	8,5	0,3	2,2	0,9
	1973	8,3	0,4	2,2	0,8
	1977	8,2	0,7	2,3	0,8
IV	1970	2,5	0,3	1,3	6,4
	1973	2,7	0,3	1,2	5,7
	1977	2,7	0,4	1,2	5,4

I: Westliche Industrieländer, II: Öl exportierende Länder,
III: Andere Entwicklungsländer, IV: Staatshandelsländer

Quelle:

GATT, International Trade 1977/78, Genf, 1978, S. 6

Eine weitere Art der Zusammensetzung ist die bereits oben erwähnte Konzentration der Nachfrage. So konstatiert eine UNO Studie, daß im Jahre 1970 etwa 50% des US-amerikanischen Außenhandels als Intra-Unternehmenshandel deklariert wird, d.h. zwischen Mutter-, Tochter- und Schwesterunternehmen. Für Schweden werden diese Werte, auf das Jahr 1975 bezogen, mit 29% angegeben. Diesbezügliche Werte aus dem Jahre 1973 besagen für das Vereinigte Königreich einen Anteil von 30%, und in Kanada betrug 1971 der Intra-Unternehmenshandel am Außenhandel 59%¹⁾. Für den bundesrepublikanischen Bereich weisen Holthus u.a. darauf hin, daß 1971

1) United Nations Economic and Social Council, Commission on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development: A Re Examination, New York, 1978, S. 43

38 deutsche Firmen 24% der Exporte bestritten. Hierin sind die Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne nicht enthalten.¹⁾ Eine ähnliche Zahl wird von der UNO für die US-amerikanischen Importe genannt. Danach entfallen 32,1% der Importe der USA im Jahre 1974 auf transnationale Unternehmen. Dieser Tendenz liegt eine steigende Rate zugrunde, die sich insbesondere aus der zunehmenden Arbeitsteilung transnationaler Unternehmen im weltweiten Maßstab ergibt, wobei eindeutig Präferenzen bei den entwickelten Industrieländern liegen, die etwa $\frac{3}{4}$ der weltweiten Direktinvestitionen auf sich vereinigen.²⁾ Damit kommen Veränderungen auf die Seeschifffahrt zu, die bereits Lawrence herausstellte, wenn er schrieb, "the businesses operating in this economy will create powerful pressures to be supported by the most efficient services which can be provided."³⁾ Die von Sanmann noch in seiner Arbeit zugrunde gelegten Bedingungen für das Grundverhalten der beiden Marktseiten scheinen sich in der letzten Dekade wesentlich verändert zu haben, die er wie folgt charakterisiert: "Unter den Elementarmarktgruppen der Linienschifffahrt kommen gegenwärtig ganz überwiegend zwei Marktformen vor,

- a) Angebotsoligopol, bestehend aus Konferenz und Außenseiter (n) plus Nachfragepolypol, und
- b) Angebotsmonopol, bestehend aus einer Konferenz, plus Nachfragepolypol."⁴⁾

Hinsichtlich der mengenmäßigen Nachfrage ist seiner obigen Feststellung auch heute noch recht zu geben, hinsichtlich der Verteilung der Marktmacht auf der Nachfragerseite sicherlich nicht mehr.

1) M. Holthus (Hrsg.), Die deutschen multinationalen Unternehmen, Frankfurt, 1974, S. 142 und 179

2) UN, Transnational Corp. ..., a.a.O., S. 8, S. 36 ff.

3) S.A. Lawrence, International Sea Transport: The Years Ahead, Lexington Mass., 1972, S. 134. Er zieht hieraus das Fazit: "By 1980 the concept of a wholly indigenous national merchant fleet seems anomalous.", S. 253

4) H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 175

3.1.1. Transnationale Unternehmen als Nachfrager nach Verkehrsleistung

Transnationale Unternehmen sind in diesem Jahrzehnt zu einem der wichtigsten wirtschaftlichen und politischen Diskussionsthemen auf nationaler und internationaler Ebene geworden. Sie stellen bedeutsame wirtschaftliche und gesellschaftliche Machtzentren dar, die kaum noch durch die Regierungen einzelner Länder kontrolliert werden können.¹⁾ Ihre Aktivitäten konzentrieren sich vorwiegend auf die sog. "Schlüsselindustrien". Sie operieren weitgehend in oligopolistischen Märkten.²⁾ Vielfach sind ihre Aktivitäten im Ausland durch gemeinsame Tochtergesellschaften mit ihren "Konkurrenten" verbunden.³⁾ Ihre überragende Bedeutung für die Weltwirtschaft wird dadurch sichtbar, daß sie nicht nur zu den Schrittmachern technologischer Innovationen gehören, sondern sie verfügen fast alleine über das komplexe planerische know how, das zur Steuerung der internationalen Warenströme im Rahmen einer weltweiten Arbeitsteilung wichtig ist.⁴⁾

Die gegenwärtig zu beobachtende Tendenz zur weltweiten konzerninternen Arbeitsteilung unter einheitlicher

- 1) J.N. Behrman, Können nationale Regierungen die multinationalen Unternehmen unter Kontrolle bringen, in: D. Kebschull/O.G. Mayer, Multinationale Unternehmen - Anfang oder Ende der Weltwirtschaft, Frankfurt, 1974, S. 203
- 2) G.C. Hufbauer, The Multinational Corporation and Direct Investment, in: P.B. Kenen, International Trade and Finance, Cambridge, 1975, S. 272; J.H. Dunning, The Determinants on International Production, Oxford Economic Papers, Vol. 25, Nr. 3 S. 289 ff.
- 3) Vergl. M. Holthus (Hrsg.), Die deutschen multinationalen Unternehmen, Frankfurt, 1974, S. 82 f.
- 4) Vergl. W. Behrendt, Die Logistik der multinationalen Unternehmung: Eine systemorientierte und verhaltenswissenschaftliche Analyse, Diss., Berlin, 1977, S. 6

Leitung sowie die komplexen Versorgungs- und Distributionsleistungen setzen die Existenz hochentwickelter logistischer Systeme voraus,¹⁾ deren Teilelement Transport sich problemlos in ihre Aktivitäten integrieren lassen muß, wenn sie von dieser Seite keine Gefährdung ihrer Aktivitäten hinnehmen wollen. Hierzu bedarf es u.a. eines leistungsfähigen Linienschiffahrtsnetzes; denn der überwiegende Teil ihrer konzerninternen Arbeitsteilung, die sich im wesentlichen auf die Industrieländer konzentriert, besteht überwiegend aus Fertig- und Halbfertigwaren, d.h. Stückgütern.²⁾

3.1.2. Definition der transnationalen Unternehmung

Bei der Betrachtung der mittlerweile sehr umfangreich gewordenen Literatur über transnationale Unternehmen zeigen sich hinsichtlich der gewählten Begriffsinhalte und -bezeichnungen erhebliche Unterschiede. Neben dem hier bevorzugten Terminus werden noch die Begriffe internationale³⁾, multinationale⁴⁾, supranationale⁵⁾

- 1) Vergl. E. H. Sieber, Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft?, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 22. Jg., Heft 7, 1970, S. 425
- 2) F. Fröbel, I. Heinrichs, O. Kreye, O. Sunkel, Die Internationalisierung von Kapital und Arbeitskraft, in: O. Kreye (Hrsg.), Multinationale Konzerne, München, 1974, S. 236 ff.
- 3) R. Robinson, International Business Management, New York, 1973, S. 611
- 4) Ch. P. Kindleberger, American Business Abroad, New Haven, 1969, S. 179
- 5) Vergl. Ph. Colebrook, The Day of the Supranational Company, in: The Director, Vol. 21, Nr. 10, April 1969, S. 77-79

Unternehmung und Weltunternehmung¹⁾ genannt. Diese Bezeichnungen werden teilweise synonym, zum Teil aber auch für bestimmte Vorstufen und Weiterentwicklungen transnationaler Unternehmen verwendet.²⁾

Ohne auf die einzelnen inhaltlichen und terminologischen Unterschiede in extenso einzugehen - hierüber liegen ausführliche Literaturanalysen vor - ³⁾ kann allgemein festgestellt werden, daß gemäß den unterschiedlichen Definitionen der Kreis der transnationalen Unternehmen variiert. "Wird der Kreis dessen, was dieser Art von Unternehmen zuzurechnen ist zu weit gezogen, so muß damit auf auch nur einigermaßen allgemeine Schlußfolgerungen verzichtet werden."⁴⁾ Wird er dagegen zu eng gezogen, "erscheint der Problembereich zu wenig relevant."⁵⁾

Zwischen diesen beiden Extrempunkten lassen sich eine Vielzahl von Definitionen ansiedeln, von denen sich bisher keine entscheidend durchgesetzt hat. Eine relativ breite Definition stellt der Vorschlag des Department of Economic and Social Affairs dar, Unternehmen als multinational einzustufen, "which control

- 1) H. G. Clee/A. di Scipio, Creating a World Enterprise, in: Harvard Business Review, Vol. 37, Nr. 6, 1959, S. 77-89
- 2) Vergl. W. Gruhler, Die Kontroverse um die multinationalen Unternehmen. Kritik der Vorwürfe und Forderungen, Köln, 1974, S. 54
- 3) Vergl. F. Grünärml, Kritische Anmerkungen zu einer merkmalspezifischen Typologie multinationaler Unternehmen, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften, Bd. 26, 1975, S. 228 ff.
- 4) H. O. Lenel, Zur Problematik multinationaler Unternehmen, in: Ordo, Bd. 27, 1976, S. 183
- 5) Ebenda

assets - factories, mines, sales offices and the like - in two or more countries." ¹⁾

Aufgrund der Diskussion innerhalb der UNO Gremien, insbesondere durch die südamerikanischen Delegationen initiiert, wurde eine Änderung des Begriffes multinational in transnational mit der Begründung gefordert, multinationale Unternehmen seien Gesellschaften, die ihren Ursprung in verschiedenen Ländern haben, wie z.B. die Gemeinschaftsunternehmen der LAFTA-Staaten, während Gesellschaften mit einem Staat als nationalem Ursprung und in der Regel einem Entscheidungszentrum als transnational zu bezeichnen sind. ²⁾ Innerhalb der UNO ist diese Diskussion noch nicht abgeschlossen. So wird z.B. die Frage diskutiert, ob man nur privatwirtschaftlich orientierte Gesellschaften oder auch Staatsunternehmen unter diesen Begriff subsumieren soll. Das Department of Economic and Social Affairs hat in seiner neuen Studie die "relevanten" Unternehmen als transnational bezeichnet, ohne der Arbeit eine eigenständige Definition voranzustellen. ³⁾ Es hat damit lediglich ein Begriffswechsel stattgefunden, für den der obige Inhalt noch Gültigkeit hat. Wesentlich für transnationale Unternehmen ist also, daß sie über Teileinheiten in mehr als einem Staat verfügen und einem "Mindestmaß an gemein-

- 1) United Nations, Multinational Corporations in World Development, New York, 1973, S. 5
- 2) United Nations, Transnational Corporations in World Development: A Re Examination, New York, 1978
- 3) Ebenda

samer Kontrolle unterliegen."¹⁾

Aus diesem Definitionsvorschlag kann eine weitgehende Übereinstimmung mit dem Begriff Direktinvestitionen abgeleitet werden. Direktinvestitionen gehören zur Gruppe der internationalen Kapitalübertragungen, wobei unter Kapital nicht nur die Form des Geldkapitals zu verstehen ist, sondern auch die Form von Sachkapital oder sonstigen Werten wie Patenten.²⁾ Portfolioinvestitionen als andere wichtige Form der Kapitalübertragung unterscheiden sich von Direktinvestitionen durch ihr Ziel, Dividenden und/oder Kapitalgewinne ohne Unternehmenskontrolle zu erwirtschaften,³⁾ Direktinvestitionen dagegen streben einen unmittelbaren unternehmerischen Einfluß an.⁴⁾

Dennoch sind die Begriffe "transnationale Unternehmung"

- 1) E. Günther, Multinationale Unternehmen und Wettbewerb, in: F. Neumark, K.C. Thalheim und H. Hölzler (Hrsg.), Wettbewerb, Konzentration und wirtschaftliche Macht, Festschrift für H. Arndt zum 65. Geburtstag, Berlin, 1965, S. 55
- 2) Vergl. F. Grünärml, Multinationale Unternehmen und staatliche Wirtschaftspolitik, Probleme und Lösungsansätze, in: WIST, Jg. 5, 1976, S. 1
- 3) Vergl. H. G. Koppensteiner, Internationale Unternehmen im deutschen Gesellschaftsrecht, Frankfurt, M., 1971, S. 35
- 4) Vergl. Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jg. 17, 1965, Nr. 12, S. 9. Als Direktinvestitionen werden "solche Kapitalanlagen bezeichnet, die vom Investor in der Absicht getroffen werden, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen oder einem Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen."

und Direktinvestitionen nicht vollkommen kongruent.¹⁾ Eine Abweichung besteht aber lediglich dann, wenn die Direktinvestition von einer Privatperson getätigt oder die Kontrolle allein aufgrund vertraglicher Vereinbarungen herbeigeführt worden ist.²⁾ Diese Fälle sind aber so unbedeutend, daß die Termini Direktinvestition und transnationale Unternehmung durchaus synonym verwendet werden können.³⁾

Für die Praxis bringt diese Vorgehensweise den Vorteil, ein Kriterium zur Feststellung der Einflußnahme zu haben. In der Literatur hat sich allgemein die Kapitalbeteiligung als Maß der Einflußnahme durchgesetzt,⁴⁾ jedoch bestehen hinsichtlich der notwendigen Beteiligungshöhe unterschiedliche Auffassungen.

Da aber neben der Kapitalbeteiligung noch vertragliche Vereinbarungen mit dem Investor bestehen können, die z.B. die Überlassung produktionstechnischen oder organisatorischen know hows zum Gegenstand haben, befriedigt die Höhe als Abgrenzungskriterium nicht ganz. Das bedeutet eine Berücksichtigung zusätzlicher qualitativer und quantitativer Merkmale bei der Begriffsbestimmung, die sich in der Literatur vor allem auf drei wesentliche Kriterien konzentrieren: Struktur, Leistung

- 1) Vergl. R.E. Caves, International Corporations, The Industrial Economics of Foreign Investment, in: *Economica*, Vol. 38, 1971, S. 2
- 2) Ein Beispiel dafür wäre der Abschluß eines Beherrschungsvertrages gem. § 308 AktG.
- 3) Vergl. H. G. Koppensteiner, Internationale Unternehmen ..., a.a.O., S. 32 f.
- 4) Vergl. Ch. P. Kindleberger, American Business Abroad, a.a.O., S. 3 f.

und Verhalten der Unternehmensleitungen.

Einigkeit herrscht bei den unterschiedlichen Stellungnahmen darüber, Unternehmen mit geringer ökonomischer Relevanz nicht in die Betrachtung mit einzubeziehen.¹⁾ Hinsichtlich der Konkretisierung ökonomischer Relevanz fehlt jedoch eine gemeinsame Einschätzung. Die auf die Struktur der Unternehmen abzielenden Merkmale wie die Anzahl der Länder, in denen die Unternehmen tätig sind, die Internationalität der leitenden Angestellten, die Zahl der ausländischen Beschäftigten oder die auf die Leistung ausgerichteten Merkmale wie die Verteilung des Kapitals auf einen Standort, die Verteilung von Umsätzen und Gewinnen nach Ländern führen dazu, daß kaum zwei listenmäßige Aufstellungen von transnationalen Unternehmen übereinstimmen. Die Entscheidung ist letztlich immer willkürlich und muß dem Untersuchungszweck angepaßt werden.

Auch Versuche, das Verhalten der Führungsgremien als Begriffs-determinante zu wählen, führen nicht zu operationalen Kriterien, da diese häufig von Managern transnationaler Firmen zu global erklärt werden. So ist es fast unmöglich, genau festzulegen, was es heißt "thinking international" oder "looking at the world as your market place"²⁾.

Die neuere Literatur hat sich der UN-Auffassung bereits teilweise angeschlossen, sich von dem Begriff multinational zu lösen und den Begriff transnational zu

1) Vergl. W. Gruhler, Die Kontroverse um die multinationalen Unternehmen, a.a.O., S. 59 f.

2) Vergl. Y. Aharoni, On the Definition of a Multinational Corporation, in: A. Kapoor/Ph.D. Grub, The Multinational Enterprise in Transition, Princeton, New Jersey, 1973, S. 14

übernehmen, ohne damit eine neue Grundsatzdiskussion über den inhaltlichen Charakter damit zu verbinden,¹⁾ da die Diskussion hierüber als insgesamt abgeschlossen betrachtet werden kann.²⁾ Bereits Sieber hatte den Begriff "transnationale Unternehmung" als Oberbegriff aller grenzüberschreitenden Unternehmen betrachtet. Er weicht dabei ebenso wie die UNO von der Prämisse Dunning's, Kirchers und Robinsons ab, Unternehmen dann als transnational zu bezeichnen, wenn u.a. ihre Konzernspitze aus Angehörigen mehrerer Länder besteht.³⁾

Um die je nach Untersuchungsgegenstand und Richtung unterschiedlichen Definitionsausprägungen zusammenfassen zu können, sei mit Robinson allgemein festgestellt, daß der hier zugrunde liegende Unternehmenstypus mit erheblicher ökonomischer Relevanz bereit ist, die Allokation der Ressourcen nach den Prinzipien der Wirtschaftlichkeit ohne nationale Präferenzen vorzunehmen.⁴⁾

- 1) W. Däubler, K. Wohlmuth (Hrsg.), Transnationale Unternehmen und Weltwirtschaftsordnung, Baden-Baden, 1978; G. Modelski, Transnational Corporations and World Order, San Francisco, 1979
- 2) Vergl. F. Grünärml, Kritische Anmerkungen zu einer merkmalspezifischen Typologie, a.a.O., S. 228 ff.; H.O. Lenel, Zur Problematik multinationaler Unternehmen, a.a.O., S. 183
- 3) J.H. Dunning, The Multinational Enterprise, New York, 1971, S. 17; D.P. Kircher, Now the Transnational Enterprise, in: Harvard Business Review, Vol. 42, 1964 No. 2, S. 6 ff.; R. Robinson, International Business Management, a.a.O., S. 611
- 4) R. Robinson, International Business Management, a.a.O., S. 64

3.1.3. Logistische Probleme transnationaler Unternehmen

Der Begriff der "Logistik" stammt aus dem militärischen Bereich. Dort bezog er sich auf das Nachschubwesen sowie auf die Bewegung und Unterbringung von Truppen zur Sicherung und Erhöhung der Schlagkraft. In der Betriebswirtschaftslehre wird damit die "Gestaltung und Regelung von Realgüterströmen",¹⁾ d.h. die "aktive zielgerichtete Gestaltung der physischen Vorgänge bei der Bewegung, Aufbewahrung oder Bereitstellung bestimmter Objekte"²⁾ verstanden. "Damit sind als Untersuchungsobjekt der Logistik vor allem, aber nicht nur, die Transport-, Lager- und Umschlagsprozesse angesprochen"³⁾. Gleichzeitig sind die Entwicklungen der Verkehrsmitteltechnologie, die Mobilität der Nachfrage sowie verkehrspolitische Entscheidungen zu berücksichtigen. Kirsch u.a. unterscheiden deshalb zwischen makro- und mikrologistischen Systemen.⁴⁾ Bezogen auf die Aufgaben der Unternehmensleitung transnationaler Unternehmen zur Steuerung der weltweiten Arbeitsteilung, ist der mikrologistische Bereich als Sphäre aktiver Entscheidungen relevant, den Ballou als "the planning, organizing and controlling of all movestore activities that facilitate product flow from the point of raw material acquisition to the point of final consumption, and of the attendant information flows, for the purpose of providing a sufficient level of customer service (and associated revenues) consistent with the costs incurred for overcoming the resistance of time and space in providing

1) G.B. Ihde, Logistik, Stuttgart, 1972, S. 15

2) J.S. Krulis-Randa, Marketing-Logistik, Bern-Stuttgart, 1977, S. 1

3) G.B. Ihde, Distributions-Logistik, Stuttgart-New York, 1978, S. 3

4) W. Kirsch/I. Bamberger/E. Gabele/H.K. Klein, Betriebswirtschaftliche Logistik, Wiesbaden, 1973

the service"¹⁾ bezeichnet.

Wenn diese Arbeit auf die logistischen Probleme transnationaler Unternehmen eingeht, so wird damit implizit eine Besonderheit gegenüber nationalen Unternehmen unterstellt. Im Vergleich zu nationalen Unternehmen weisen die Transportsysteme transnationaler Unternehmen Eigenschaften auf, die die im nationalen Bereich agierenden Gesellschaften nicht haben oder die bei ihnen nur in weniger bedeutsamem Umfang auftreten. Behrendt hat diese wie folgt kategorisiert:

- "1) Transportsysteme multinationaler Unternehmen führen oft über große Strecken
- 2) Strecken bzw. Streckenzüge führen über nationale Grenzen und durch
- 3) zum Teil stark wechselnde klimatische Verhältnisse.
- 4) Regelmäßig kommen in der Transportkette mehrere Verkehrsträger zum Einsatz.
- 5) Innerhalb einzelner Streckenzüge ist das technisch-wirtschaftliche Entwicklungsniveau nicht gleichmäßig fortgeschritten.
- 6) Die weitverzweigten Aktivitäten der multinationalen Unternehmen und der Prozeß der Multinationalisierung selbst führt zu unregelmäßigen Mengenaufkommen und unpaarigen Güterströmen."²⁾

Der Transport über weite Strecken führt im interkontinentalen Warenverkehr fast ausschließlich über die "nasse Grenze", wodurch die Abläufe innerhalb der Transportkette von folgenden Verkehrsträgerkombinationen geprägt werden: Bahn (oder Straße) - Schiff oder Luftfracht - Bahn (oder Straße).

- 1) R. H. Ballou, Business Logistics Management, Englewood Cliffs, New Jersey, 1973, S. 8
- 2) W. Behrendt, Die Logistik der multinationalen Unternehmung, a.a.O., S. 104

Hieraus resultieren Schwierigkeiten hinsichtlich der technischen und rechtlichen Kompatibilität, d.h. inwieweit die unterschiedlichen Verkehrsträger und Verkehrsmittel technisch und rechtlich in der Lage sind, den Anforderungen an den Transport rationeller, standardisierter Ladeeinheiten zu genügen.

Von diesen Schwierigkeiten wird auch der Lagerbereich betroffen, der als Puffer im Material- und Warenfluß die Aufgabe hat, zeitliche Disparitäten innerhalb der Transportkette auszugleichen ¹⁾ oder neue Ladeeinheiten zusammenzustellen (Umschlagslager). ²⁾ Hierbei kommt es besonders auf eine hohe Umschlagsleistung an. ³⁾ Die Höhe der gelagerten Waren und die damit verbundene Kapitalbindung der Güter hängen somit im wesentlichen von der Qualität der Verkehrsleistung ab, die ihrerseits aus der Leistungsfähigkeit der Verkehrsträger und aus der Infrastruktur der Länder resultiert. Ferner operieren transnationale Unternehmen in vielen räumlich weit auseinanderliegenden Märkten, in denen sie sich gegenüber den Konkurrenten nur behaupten können, wenn sie den Abnehmern eine zeitgerechte Lieferung gewährleisten. ⁴⁾ Hierdurch wird, je nach Wertigkeit der Verkehrsträger, eine Erhöhung der Anzahl und des Umfanges der Zwischenlager erforderlich, deren addierte Sicherheitsbestände insgesamt höher liegen als der notwendige Vorrat bei Einrichtung nur eines Zentrallagers. ⁵⁾

1) J.S. Krulis-Randa, Marketing-Logistik, a.a.O., S. 207

2) Ebenda

3) H.C. Pfohl, Marketing-Logistik, Mainz, 1972, S. 115

4) Vergl. L.G. Poth, Praxis der Marketing-Logistik, Heidelberg, 1973, S. 52

5) W. Behrendt, Die Logistik der multinationalen Unternehmung, a.a.O., S. 112

Zur Durchsetzung ihrer weltweiten Ziele muß die transnationale Unternehmung zahlreiche unternehmensfremde Organisationen einbeziehen, auf die sie stets nur einen begrenzten Einfluß hat. Da beim weltweiten Transport der Ware auch hinsichtlich der Qualität und Kapazität der Leistungserstellung unterschiedlich strukturierte Unternehmen mit verschiedenen Zielsetzungen auftreten, können Friktionen bei logistischen Ablaufprozessen nur dann weitgehend vermieden werden, wenn die autonomen Teileinheiten der Transportkette in das transnationale Unternehmen integriert werden oder wenn ein leistungsfähiger Partner selbst durch seinen Einfluß auf die Transportkette potentielle Konflikte ex ante eliminiert.¹⁾ In Analogie zu Voigt kann in diesem Zusammenhang festgestellt werden, daß zwar ein "ideales" Verkehrssystem ein Monopol des leistungsfähigsten Unternehmens zum Ergebnis hat, mit zunehmender Unvollkommenheit der Transportkette der Grad der Konkurrenzfähigkeit der transnationalen Unternehmung sinkt.

Bezugnehmend auf das oben angeführte Zitat von Ballou, sind die Kosten für die Raumüberbrückung in die Entscheidung für oder wider alternativer Systeme zu berücksichtigen. Eine Beschränkung auf die direkten Fracht- und Lagerkosten ist, wie angedeutet, zu eng. Durch die unterschiedlichen Verkehrsmittel werden zusätzlich Verpackungskosten, Versicherungskosten, Einfuhrabgaben, etc. hervorgerufen, die in ihrer Höhe variieren. So sind die Kosten für eine seemäßige Verpackung bei Einzelgütern höher als bei zusammengefaßten Sendungen in Containern. Hierdurch erhöht sich der FOB Wert der Ware, auf den z.B. die amerikanische Regierung den Einfuhrzoll berechnet, und der zu versichernde Warenwert.

1) In diesem Zusammenhang ist der zunehmende Werkverkehr im Nahbereich und die Konzentration der Verkehrsbetriebe zu Großunternehmen im Fern- und internationalen Verkehr zu sehen.

3.2. Der Wettbewerb im interkontinentalen Güter- verkehr

Ausgehend von der Zusammensetzung der Reedereien als Strukturteil der Linienschifffahrt kann bereits hier festgestellt werden, daß die Absatzstrategien einzelner Anbieter von Seeverkehrsleistungen nicht nur von ihren eigenen Aktionsparametern und den Verhaltensweisen der Nachfrage bestimmt, sondern ebenso von den aktuellen und potentiellen Aktivitäten anderer Beteiligter des Bedarfsmarktes beeinflußt werden. Der hier als Wettbewerb definierte Interessenkonflikt entsteht aus der Überzeugung der beteiligten Verkehrsunternehmen, durch geeignete Vorgehensweisen das gemeinsame Ziel aller Anbieter - einen bedeutenden Anteil der Nachfrage auf sich zu ziehen - besser zu erreichen.¹⁾ Diese aktive Beteiligung im Wettbewerb unter Berücksichtigung marktstrategischer Maßnahmen der Konkurrenz ist Ausdruck oligopolistischer Verhaltensweisen,²⁾ die als prägendes Element der Entwicklungen innerhalb der Linienschifffahrt angesehen werden können.³⁾ Sie sind im Sinne der dynamischen Wettbewerbstheorie konstitutiv für wirksame Wettbewerbsimpulse in einer offenen Wirtschaft.⁴⁾ Jürgensen stellt hierzu fest: "Wirksamer Wettbewerb, der sich nur auf 'unvollkommenen oligopolistischen' Märkten entfalten kann, ist niemals Preiswettbewerb im Sinne eines kurzzeitig rücksichtslosen Verdrängungswettbewerbs, den Oligopolisten

1) Vergl. F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 519 ff.

2) Vergl. H. St. Seidenfus, Verkehrsmärkte, Basel, 1959, S. 54

3) Vergl. H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 154 f.

4) Vergl. E. Kantzenbach, Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen, 1966

allein oder im Bewußtsein überlegener ökonomischer Macht auslösen können. Mittel zur Verhinderung solcher fruchtlosen Preiskämpfe zu finden, ist vielmehr die Vorbedingung eines wirksamen Leistungswettbewerbs."¹⁾ In diesem Sinne sind die Konferenzen als Instrument zur Koordinierung von unternehmerischen Funktionen zwischen wirtschaftlich selbständigen Unternehmen ein Mittel der Wettbewerbserhaltung.²⁾

Bevor eine diesbezügliche Überprüfung dieser Thesen am Beispiel der Linienschifffahrt vorgenommen wird, sollen die externen Konkurrenzbeziehungen der Reeder aufgezeigt werden. Diese ergeben sich auf den interkontinentalen Routen aus der Fähigkeit der Luftfahrt und aus der Fähigkeit der Eisenbahn, im Bereich der Landbrückenverkehre die Transportleistung in Teilbereichen zu substituieren.

3.2.1. Landbrücken-Transportsysteme

Mit Durchsetzung des Containerverkehrs und der Übernahme landseitiger Dienstleistungen im Rahmen der intermodalen Transportkette (Haus-Haus-Verkehr) entstand Anfang der siebziger Jahre ein zunehmender Konkurrenzkampf zwischen den Schifffahrtsunternehmen und den Landtransporteuren, der die Einführung alternativer Landwege durch die Spediteure und Eisenbahngesellschaften zur Folge hatte.

Als wesentliche Konkurrenten des seewärtigen Transports

1) H. Jürgensen, Der Rationalisierungseffekt von Linienkonferenzen in Fahrtgebieten von besonderem Interesse für die kontinentaleuropäische Schifffahrt, Göttingen, 1971, S. 79

2) F. Voigt, Verkehr, Bd. I, a.a.O., S. 530 f.

über längere Strecken entstanden:

- Die amerikanische Landbrücke
(Atlantikküste - Pazifikküste),
- die sowjetische Landbrücke
(Sibirienroute).

Dieser Konkurrenzkampf führte zu einer gewissen Weiterentwicklung der eingesetzten Technologien. So verkürzte die Trio Gruppe¹⁾ mit der Einführung eines Ostasien-Express-Dienstes die Reisezeit ihrer Schiffe von Europa nach Ostasien von 45 auf 26 Tage, um die kürzere Transportzeit über die Sibirienroute zu kompensieren.²⁾ Heute liegt die durchschnittliche Reisedauer im Landverkehr zwischen 28-40 Tagen und im Seeverkehr je nach Anzahl der Anlaufhäfen zwischen 22-40 Tagen.

Erhebliche Zeiteinsparung erbrachte die Nutzung der amerikanischen Landbrücke. Container, die an der Ostküste umgeladen wurden, erreichten die Empfänger an der Westküste zwei bis drei Wochen früher als über den traditionellen Seeweg durch den Panamakanal nach Los Angeles oder San Francisco.³⁾

Der Konkurrenzkampf zwischen den landseitigen und seewärtigen Transportträgern findet nicht nur auf der Ebene des Zeitfaktors statt, sondern auch hier ist der Kostenfaktor von Bedeutung. So ist z.B. der Transport über die Sibirienroute für einige Produkte bis zu 45% günstiger.⁴⁾

1) s.S. 79

2) Vergl. DDR-Verkehr, No. 2/1975, S. 68

3) Vergl. Transport Dienst, No. 33/1973

4) Vergl. Containerisierung verändert Welthandelsströme, in: Deutsche Verkehrs-Zeitung vom 12.3.1977

Sowohl die amerikanische Landbrücke als auch die sibirische haben einen starken Einbruch in die traditionellen Seeverkehrsmärkte erzielt. Vergleicht man die Entwicklung im Europa-Fernostverkehr, so ergibt sich seit Einrichtung der Eisenbahnverbindung im Jahre 1971 die in Tabelle 4 dargestellte Anteilsveränderung zwischen der Far East Freight Conference (FEFC), die 1977 75% der Seetransporte nach Fernost durchführte und davon 79% in Containern abwickelte, und der Transsibirischen Containerlinie (TSCL).

Tabelle 4: Ladungsaufkommen zwischen Europa und Fernost
in 1 000 Frachttonnen

Jahr	Asien - Europa Anteil			Europa - Asien Anteil		
	TSCL	FEFC	TSCL in %	TSCL	FEFC	TSCL in %
1972	270	3.162	7,9	59	1.279	4,4
1973	404	3.447	10,5	187	2.124	8,1
1974	601	3.471	14,8	342	2.181	13,6
1975	670	2.883	18,9	250	1.370	15,4
1976	637	3.263	16,3	443	1.410	23,9
1977	786	3.671	17,6	428	1.404	23,4

Quelle: Verband Deutscher Reeder, Bundesverband der Deutschen Binnenschifffahrt E.V., Bundesverband des Deutschen Güterfernverkehrs (BDF) E.V., Competition from the Trans-Sibirian Container Line, ohne Ort, 1978, S. 14

5.2.2. Der internationale Luftfrachtverkehr

Noch vor einigen Jahren hielt man den Luftfrachtverkehr mit Großraumflugzeugen für einen nahezu todbringenden Konkurrenten der Linienschifffahrt. Diese Prognosen haben sich aber aufgrund der Umweltschutz- und Infrastrukturprobleme, die mit dem Einsatz von diesen Flugzeugen verbunden sind, nicht bestätigt. Eine Untersuchung der Flugzeugwerke McDonnell Douglas mit der Bezeichnung "Cargo/Logistics Airlift System Study (CLASS)" für die US-amerikanische Raumfahrtbehörde NASA kommt zu dem Ergebnis, daß die Wachstumsraten auf den internationalen Linien bis 1990 etwa 14% jährlich betragen werden.¹⁾ Dies entspricht den Steigerungsraten des Frachtaufkommens der vergangenen Jahre. Damit wird sich der Anteil der Luftfracht von 0,1% am gesamten Transportvolumen nur unwesentlich ändern; denn die durch die Steigerung des Welthandels induzierten Ladungsströme werden weiterhin auf die übrigen Verkehrsmittel entfallen.

Wenn von einer Konkurrenz zwischen See- und Luftfracht gesprochen werden kann, so gilt das nur im Sinne eines Wettbewerbs um die hochwertigste Ladung. Die 0,1% Anteil der Luftfracht am gesamten Transportvolumen entsprechen 20% vom Wert der Ware.²⁾ Damit entzieht dieser Verkehrsträger der Seeschifffahrt Teile der Ladung, die für diese besonders interessant sind, da die Fracht in der Regel nach dem Wert der Ware berechnet wird. Hierbei ist jedoch festzustellen, daß ein Teil der hochwertigen Ladung aufgrund der unterschiedlichen Verkehrseigenschaften der Transportsysteme nur mit dem Flugzeug beför-

1) Verh. l. Chancen des Luftverkehrs, im Transport Dienst, Heft Nr. 11 vom 15.3.1972, S. 12

2) Ebenda

dert werden kann. Ebenso wie Meyer¹⁾ stellt auch Schmidt²⁾ fest, daß ein direkter Konkurrenzkampf um substantielle Ladungsanteile zwischen diesen Verkehrsträgern nur in peripheren Bereichen erkennbar ist, wobei hier eine quantitative Analyse aufgrund der unterschiedlichen Erfassungsweisen der See- und Luftfracht zwischen diesen Transportsystemen kaum möglich ist, zumal die Linienschifffahrt in den Statistiken nicht gesondert erfaßt wird.

Der Luftfrachtsektor ist ein wachsender Ladungsbereich, der eher für eine Kooperation als zu einer Konfrontation im Wettbewerb geeignet ist. Dies scheint sich durch die verschiedenen Formen der Zusammenarbeit zwischen Luft- und Seeverkehrsunternehmen zu bestätigen, auf die an anderer Stelle noch eingegangen wird.³⁾

- 1) Vergl. R. Meyer, Die Aufteilung des Frachttransports auf Luft- und Oberflächenverkehr, Zürich, 1977, S. 126
- 2) J.U. Schmidt, Competition and Cooperation between Liner Shipping and Air Transport, Vorträge und Beiträge des Instituts für Seeverkehrswirtschaft, Nr. 9, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1975, S. 9
- 3) Vergl. auch "Atlantic Sea Tiger" befördert Luftfracht intermodal, in: DVZ vom 28.2.1978

3.3. Die Bedeutung des Konferenzsystems

Konferenzen als institutionelles Ergebnis vertraglicher Vereinbarungen von Reedern mit dem Ziel der Vermeidung eines ruinösen Wettbewerbs regeln die Konkurrenzverhältnisse innerhalb der Linienschifffahrt. Unmittelbarer Anlaß zur Gründung des ersten internationalen Schifffahrtskartells war die im Jahre 1875 gegründete Kalkutta Konferenz. Sie sollte die nach Eröffnung des Suezkanals durch Überkapazitäten bedingten Ratenkämpfe regulieren. Heute gibt es etwa 360 unterschiedlich strukturierte Linienkonferenzen.

Durch eine Ausschaltung des konferenzzinternen Preiswettbewerbes wird eine Konzentration der Reedereistategien auf den Leistungswettbewerb induziert. Zur Auslastung ihrer Kapazitäten treffen die Konferenzen Absprachen mit Verladern und Spediteuren, die die Entfaltungsmöglichkeiten von Anbietern außerhalb der Konferenz entscheidend einschränken.¹⁾ Sanmann hat die unterschiedlichen Funktionsweisen der Konferenzen wie folgt zusammengefaßt: "Konferenzen sind regelmäßig Preis-, Rabatt-, Quoten- und Gebietskartelle in einem."²⁾ Als Preis- und Rabattkartelle bezeichnet er sie, weil sie die Raten und Rabatte für ihre Mitglieder festlegen. Der Begriff Quotenkartelle wird von ihm mit dem Hinweis auf die Regulierung der Abfahrten für jedes Mitglied genannt, und die Subsumierung der Konferenzaktivitäten unter den Begriff Gebietskartell nimmt er vor, weil die Konferenzen jedem Mitglied bestimmte Abfahrt- und Anlaufhäfen in ihrem Fahrtgebiet zuweist.

1) H. Jürgensen, Der Rationalisierungseffekt von Linienkonferenzen in Fahrtgebieten von besonderem Interesse für die kontinentaleuropäische Schifffahrt, Göttingen, 1971, S. 7

2) H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, Göttingen, 1965, S. 156

Die unterschiedlichen Strukturen und Wirkungsweisen der Konferenzen wurden in verschiedenen, überwiegend nationalen Untersuchungen analysiert.¹⁾ Als erster umfassender Bericht über das Konferenzwesen ist nach Marx der 1909 in England veröffentlichte Report der Royal Commission in Shipping Rings²⁾ erschienen, der aufgrund zahlreicher Klagen aus der Abladerschaft des United Kingdom und seinen Dominions erstellt wurde. Die Mitglieder der Kommission kamen in ihrer Beurteilung zu keinem gemeinsamen Ergebnis. Sie stimmten in der Einschätzung überein, daß Konferenzen eine gewisse Ordnungsfunktion haben, doch im Detail unterschieden sich ihre Ansichten. Die Mehrheit der Mitglieder war zwar der Meinung, "it is obvious that in view of the power which the system gives to ship owners (...) there may always be from time to time arbitrary actions of which shippers have reasonable grounds for complaint"³⁾, aber sie wies an anderer Stelle auf den Wettbewerb mit den Outsidern und der Trampschiffahrt hin, der nach ihrer Meinung, ebenso wie die Gegenmacht der Verladervereinigungen, Monopol Tendenzen begrenzt. Gerade dieser Punkt wurde von der Minderheit der Kommission kritisiert, die eine Limitierung der Marktmacht von Konferenzen durch andere Gruppen für illusorisch hielt und meinte, daß die Möglichkeit, die Monopolraten nach der Methode "What the traffic will bear" festzulegen, keineswegs die der Konferenz zugeschriebenen Vorteile gewährleistet.

- 1) Vergl. D. Marx, jr., International Shipping Cartels: A Study of Industrial Self-Regulation by Shipping Conferences, New York, 1969, S. 45 ff.
- 2) Report of the Royal Commission on Shipping Rings, London, 1909
- 3) Zitiert in: D. Marx, jr., International Shipping Cartels, a.a.O., S. 59

Lenz stellt bereits 1913 unter Bezugnahme auf den obigen Bericht und unter Berücksichtigung der Verhältnisse bei der Hapag fest: "Das Resultat (...) ist (...), daß die Befestigung der beschränkten Monopolstellung einer Konferenz angesichts des wachsenden Kapitalrisikos der Linienschiffahrt durch ein gemäßigtes Rabattsystem ohne Auswüchse, wie sie vorgekommen sind, gerechtfertigt erscheint und daß die den nächstliegenden Zweigen der Volkswirtschaft daraus entspringenden resp. für sie gesteigerten Vorteile, die Nachteile für einzelne Wirtschaftssubjekte überwiegen."¹⁾ In ähnlicher Weise argumentiert seinerzeit auch Eucken. Auf die Möglichkeit zur Schaffung einer Gegenmacht hinweisend, sieht er nur die Radikalmittel der Verstaatlichung der Reedereien oder das Verbot von Konferenzen überhaupt.²⁾

Das Verbot der Konferenzen als Ganzes dürfte aufgrund des internationalen Charakters und der begrenzten Wirkung nationalstaatlicher Jurisdiktion nur wenig wirksam sein. Die Verstaatlichung der Linienschiffahrt kann zwar zur Regulierung des Ratenniveaus gegenüber einigen Verladern führen und die Konferenzpolitiken, soweit die eigenen Interessen verletzt werden, einschränken, den Bestand der Konferenzen kann sie jedoch nicht verhindern.³⁾

Ist ein Staat mangels genügender eigener Schiffe auf die Transportleistung ausländischer Reedereien angewiesen, die innerhalb der Konferenzen tätig sind, wird der Erfolg einer Verstaatlichung zweifelhaft. Dieses Dilemma

1) P. Lenz, Die Konzentration im Schiffahrtsgewerbe, Jena, 1913, S. 137

2) W. Eucken, Die Verbandsbildung in der Seeschiffahrt, München und Leipzig, 1914, S. 281

3) Ebenda, S. 282 f.

zwischen der Anerkennung der Notwendigkeit von Schifffahrtskonferenzen und der Furcht, monopolistischen Auswirkungen nicht wirkungsvoll begegnen zu können, hat die Linienschifffahrt bis heute beherrscht.

Für diese Arbeit ist der von Lawrence aufgezeigte Aspekt von Bedeutung, der die Konferenzen "(...) as vehicle through leading firms have broadened their influence,"¹⁾ bezeichnet. Diese These soll am Beispiel der US-amerikanischen Fahrtgebiete untersucht werden.

Aus der Tabelle 5 ist ersichtlich, daß sich das mengenmäßige Transportvolumen der Linienschifffahrt unter gleichzeitiger Steigerung des Wertes pro verladener Tonne reduzierte. Zusätzlich zu den Angaben der Tabelle 5 ist festzustellen, daß sich die übrige Trockenladung im Zeitraum von 1966 bis 1975 von 189,5 Mill. t auf 272,7 Mill. t erhöhte und damit prozentual um 44% zunahm. Die vergleichbaren Wertanteile lagen 1966 bei 8,2 Milliarden US \$ und 1975 bei 36,3 Milliarden US \$. Sie vergrößerten sich damit um 342%. Der wertmäßige Anteil pro t erhöhte sich von 43 271 US \$ auf 133 455 US \$, d.h. um 209% und machte, verglichen mit denen der Linienschifffahrt, nur etwa 9% davon aus.²⁾

Aus diesen Ergebnissen ist ersichtlich, daß bei einer rückläufigen bzw. stagnierenden mengenmäßigen Linienschifffahrt der Konkurrenzkampf bei zunehmender Kapazität, resultierend aus größeren Schiffen und reduzierten Umlaufzeiten, schärfer wird. Der Rückgang der Linienschifffahrt

1) S. Lawrence, International Sea Transport, a.a.O., S. 98

2) The University of Wales, Liner Shipping in the U.S. Trades, o.O., 1978, S. 33

Tabelle 5: Der seewärtige Außenhandel der USA im Zeitraum von 1966-1975

Jahr	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1966	392,3	49,9	12,7	36,4	24,8	68,1	92,78	496,99
1967	387,6	47,9	12,3	36,6	24,8	67,8	94,42	518,82
1968	418,6	46,1	11,0	41,1	26,8	65,2	98,18	581,34
1969	427,5	41,9	9,8	41,9	27,2	64,9	98,01	649,16
1970	473,2	50,4	10,7	49,7	33,5	67,4	105,02	664,68
1971	457,4	44,2	9,7	50,4	32,4	64,3	110,18	733,03
1972	513,6	44,6	8,7	60,5	37,4	61,8	117,79	838,56
1973	631,6	51,3	8,1	84,0	49,6	59,0	132,99	966,86
1974	628,5	51,4	8,2	124,2	63,4	51,0	197,61	1 233,46
1975	612,0	45,0	7,3	127,3	64,2	50,4	208,00	1 426,66
Steigerung von 1966-75	56,0%	-10,0%		249,7%	158,9%		124,2%	187,1%

I: Beförderte Gesamtmenge in Mill. t; II: Beförderte Menge der Linienschifffahrt in Mill. t;
 III: Prozentualer Anteil II von I; IV: Gesamtwert der beförderten Gesamtmenge in Mrd. US \$;
 V: Anteil der Linienschifffahrt von IV in Mrd. US \$; VI: Prozentualer Anteil V von IV;
 VII: Ø Wert pro t in US \$ der beförderten Gesamtmenge; VIII: Ø Wert pro t in US \$ der beförderten Liniennladung

Quelle: The University of Wales, Institute of Science and Technology, Liner Shipping in the U.S. Trades, o.o., 1978, S. 33; und eigene Berechnungen

ist mit einer Verlagerung der nicht containerisierbaren Ladung auf Trampschiffe zu erklären, die mengenmäßig die Zunahme hochwertiger Stückgüter überkompensieren. Nach UNO Statistiken verlaufen die wichtigsten amerikanischen Handelsströme zwischen den USA und Europa sowie zwischen den USA und dem Fernen Osten. Auf diesen beiden wichtigsten Welthandelsverbindungen liegt der mengenmäßige Anteil der Linienschifffahrt weit über dem Durchschnitt aller Seehandelsrelationen. So teilt sich im Ostasienverkehr der Transport der Güter im Jahre 1973 auf Basis von 1 000 long tons auf, wie in Darstellung 1 zusammengestellt ist.

Darstellung 1: Anteile unterschiedlicher Seetransportbe-
reiche am US Außenhandel mit Ostasien

Außenhandel in 1000 longtons	US-amerikanischer Export	US-amerikanischer Import
Linienschifffahrt:	4 228 = 11,5%	2 722 = 43,1%
Trampschifffahrt :	30 812 = 84,0%	2 843 = 45,1%
Tankschifffahrt :	1 661 = 4,5%	751 = 11,8%
Gesamt :	36 701 = 100,0%	6 316 = 100,0%

Quelle: US Department of Justice, The Regulated Ocean Shipping Industry, o.O., 1977, Anhang S.4

Der US-amerikanische Export auf dieser Relation ist gekennzeichnet durch den hohen mengenmäßigen Anteil von Massengütern wie z.B. Holzladungen und Weizenpartien, während der Import sich zu fast 50% aus hochwertigen Industriegütern zusammensetzt, die überwiegend von der Linienschifffahrt befördert werden. Daraus ist ersichtlich, daß die Linienschifffahrt der dominante Transporteur für hochwertige Industriegüter im interkontinentalen Bereich ist. Untersucht man auf den beiden obigen Hauptrelationen die Anteile der Konferenzen am Linienverkehr, so kann festgestellt werden, daß diese auf den zu über 95%

Schaubild 1:

Mitglieder der Nordatlantikkonferenzen 1968

	I	II	III	IV	V	VI
American Export Lines		x	x			x
Atlantic Container Line	x	x	x	x	x	x
Dart Containerline						
Hamburg-Amerika Line	x					x
Norddeutscher Lloyd	x					x
Sea-Land Service	x	x	x		x	x
Seatrain						
U.S. Lines	x	x	x		x	x
American Scantic Line				x		
Anchor Line			x			x
Armement Deppe						x
Belgian Line	x		x		x	x
Black Diamond Line	x				x	
Bristol City Line			x			x
Cunard Line		x	x			x
French Line	x	x				
Furness Warren Line			x			
Furness Withy						x
Head Line & Lord Line			x			
Holland-America Line	x				x	
Independent Gulf Line						x
Irish Shipping			x			x
Manchester Liners			x			x
Moore McCormack	x				x	
Norwegian America Line				x		
Wilhelmsen Line				x		
Wilhelmsen/Swedish Atlantic Line						x

I: North Atlantic Continental Freight Conference

II: North Atlantic French Atlantic Freight Conference

III: North Atlantic United Kingdom Freight Conference

IV: North Atlantic Baltic Freight Conference

V: Continental North Atlantic Westbound Freight Conference

VI: North Atlantic Westbound Freight Association

Quelle: US Department of Justice, The Regulated Ocean Shipping Industry, o.O., 1977, S. 166 ff.

Zu Schaubild 1:

Mitglieder der Nordatlantikkonferenzen 1972

	I	II	III	IV	V	VI
American Export Lines	x	x	x	x	x	x
Atlantic Container Line	x	x	x	x	x	x
Dart Containerline	x	x	x	x	x	x
Hapag-Lloyd	x	x	x	x	x	x
Sea-Land Service	x	x	x	x	x	x
Seatrains Lines	x	x	x	x	x	x
U.S. Lines	x	x	x		x	x
Atlantic Gulf Services AB						x
Bristol City Line						x
Furness Warren Line			x			
Independent Gulf Line						x
Johnston Warren Line						x
New England Express Line						x
Norwegian America Line				x		

Mitglieder der Nordatlantikkonferenzen 1975

	I	II	III	IV	V	VI	VII
American Export Lines	x	x	x	x	x	x	x
Atlantic Container Line	x	x	x	x	x	x	x
Dart Containerline	x	x	x	x	x	x	x
Hapag-Lloyd	x	x	x	x	x	x	x
Sea-Land Service	x	x	x	x	x	x	x
Seatrains Lines	x	x	x	x	x	x	x
U.S. Lines	x	x	x	x	x	x	x
Atlantic Gulf Services AB							x
Bristol Channel Line							x
Johnston Warren Line							x
New England Express Line			x				x
Norwegian America Line				x			

I bis VI siehe Erklärungen S. 64

VII: Scandinavia Baltic U.S. North Atlantic Westbound
Freight Conference

Quellen: US Department of Justice, The Regulated Ocean
Shipping Industry, a.a.O., S. 166 ff.

containerisierten Seestrecken 1975 einen Anteil von über 80% auf sich vereinigen. (Vergl. Darstellung 2)

Darstellung 2: Prozentuale Marktanteile der Konferenzen und assoziierter Vereinbarungen¹⁾ im ausgehenden USA-Linienverkehr

	1969	1971	1973	1975
Nach Europa :	80,07	75,18	85,23	93,32
Nach Fern-Ost:	76,17	81,17	83,37	82,46

Quelle: US Department of Justice, The Regulated Ocean Shipping Industry, a.a.O., S. 190

Untersucht man die wertmäßig bedeutendste Handelsverbindung der Welt zwischen den USA und Europa, so kann festgestellt werden, daß die Erhöhung des Konferenzanteils von 80,07% auf 93,32% im Zeitraum von 1969 bis 1975 mit einer Reduzierung der in den Konferenzen zusammengeschlossenen Linienreeder von 27 auf 12 verbunden war. Davon transportierten 1975 sieben Containerreedereien das Hauptvolumen der Konferenzladung. (Vergl. Schaubild 1)

Hierdurch wird deutlich, daß für die großen Linienreeder das Konferenzsystem eindeutig Vorteile hat. Obgleich

1) Zu den Konferenzanteilen sind Anteile von Konferenzlinien gerechnet, die in Häfen des Fahrtgebietes verkehrten, die nicht Gegenstand des Konferenzabkommens waren, sowie Vereinbarungen zwischen der Konferenz und partiell assoziierten Reedern.
Vergl. auch: US Department of Justice, The Regulated Ocean Shipping Industry, a.a.O., S. 190

Schiffahrtskonferenzen hinsichtlich der Abstimmung nach dem Prinzip verfahren, gleichberechtigt jedem Vollmitglied mit einer Stimme Mitspracherecht zu gewähren, hat die Entscheidung größerer Reedereien ein stärkeres Gewicht.¹⁾ Die Bedeutung einiger Reedereien wird ferner durch ihre Zugehörigkeit zu bestimmten Nationalstaaten beeinflusst, die ihrerseits mit der Unterstützung ihrer Seeschifffahrt voneinander abweichende Interessen verfolgen.²⁾

Den durch die Ausschaltung der Preiskonkurrenz hervorgerufenen Wettbewerb innerhalb der Konferenz um Ladungs- oder Gewinnanteile, Auslastung der Kapazitäten, höher tarifierende Ladungspartien oder besonders begehrte Verladere Kreise versuchen einzelne Reedereigruppen innerhalb der Konferenz durch Poolvereinbarungen auf ein Minimum zu reduzieren. In diesen Schiffahrtsabkommen werden die gesamten Frachteinnahmen (money pool) und/oder die zu verschiffende Ladung (cargo pool) nach im voraus festgelegten Quoten zwischen den Poolmitgliedern aufgeteilt. Übersteigen die Frachteinnahmen die vorgeschriebene Quote, so sind die "over earner" je nach vertraglicher Vereinbarung verpflichtet, den sog. "under earner", die ihre Quoten nicht erreichten, einen Teil hiervon zu überlassen.³⁾

Der Konkurrenzkampf zwischen diesen Reedereien reduziert

1) S.A. Lawrence, International Sea Transport, a.a.O., S. 100

2) B.M. Deakin, Shipping Conferences, a.a.O., S. 45

3) Vergl. L.G. Hudson, Pools in Liner Shipping, Present and Future Impact, in: H.L. Beth (Hrsg.), The Future of Liner Shipping, a.a.O., S. 245

sich damit kurzfristig auf die Verteilung der Quoten, die in unterschiedlichen Abständen nach der bisher erbrachten und der zukünftig möglichen Leistung neu vorgenommen wird.¹⁾

Langfristig bleibt auch zwischen den Poolmitgliedern eine Konkurrenzbeziehung dahingehend bestehen, daß der "over earner" nicht ständig bereit sein wird, die schwächere Reederei zu subventionieren und bei Neuverhandlungen der "under earner" die Reduzierung seiner Quoten hinnehmen muß.

Durch eine weitere Zusatzvereinbarung, den Verladern gegenüber als Gemeinschaftsdienst mit gleichem "brand name" aufzutreten, können Präferenzen der Verlader abgebaut werden, die ständig einer Reederei Frachten- und Ladungsvorteile verschaffen. Diese Gemeinschaftsdienste, die nicht zwingend Poolvereinbarungen voraussetzen, haben in der letzten Zeit zunehmend den Charakter von "joint ventures" angenommen, bei denen die Partner der Leistungserstellung gemeinsam eine Tochtergesellschaft gründen, die auf einer bestimmten Relation den Liniendienst aufnimmt.

1) H.St. Seidenfus, The Theory of Revenue Pooling, in: Intereconomics, No. 12, 1973, S. 383

3.4. Die Herausbildung transnationaler Reedereien

3.4.1. Das Wesen des technischen Fortschritts

Wesentlicher Ausgangspunkt der Konzentrationsprozesse auf dem Nordatlantik war die Einführung des Containerverkehrs. Die von Sea-Land und Seatrain 1966 auf dieser Relation eingeführte Transporttechnologie veränderte die Strukturen der gesamten Linienschiffahrt fast vollständig. Charakteristikum dieser kapitalintensiven Transportart ist eine Steigerung der Produktivität durch die Beförderung homogenisierter Ladungspartien, die durch die Substitution konventioneller Schiffe eine Reduzierung der Transportgefäße im Verhältnis von etwa 4 : 1 herbeiführte.

So verfügte Hapag-Lloyd 1969 über insgesamt 108 Schiffseinheiten mit einer Tragfähigkeit von 1 044 Mill. Tonnen, darunter 6 Containerschiffe. Die Stückgutflotte hatte in diesem Geschäftsjahr 6,8 Mill. Frachttonnen befördert.¹⁾ Ende 1978 weist die Linienflotte der Hapag-Lloyd AG nur noch 42 Schiffe mit einer Ladefähigkeit von 841 000 tdw auf. Die beförderten Frachttonnen beliefen sich in diesem Jahr auf 7,7 Mill., davon beförderten die 19 Containerschiffe etwa 65%.²⁾

Hinsichtlich ihrer technischen Transportkonzeptionen ergeben sich folgende Alternativen für die Linienschiffahrt.³⁾ Der konventionelle Stückguttransport zeichnet sich durch eine Vielzahl unterschiedlicher Gewichte und

1) Hapag-Lloyd AG, Geschäftsbericht 1969

2) Hapag-Lloyd AG, Geschäftsbericht 1978

3) Vergl. R. Käselau, Das optimale Transportkonzept in der Linienschiffahrt, Göttingen, 1971

äußerer Abmessungen sowie Zustandseigenschaften der Transportobjekte aus, die mit dem klassischen Frachtschiff als Transportmittel befördert werden, welches über ein oder mehrere Zwischendecks pro Luke verfügt. Die relativ kleinen Lukenöffnungen erfordern neben der vertikalen Ladungsbewegung durch die Luken hindurch noch eine aufwendige horizontale Bewegung in den Zwischendecks, die mit umfangreichen Handarbeiten zur Sicherung der Ladung und zur optimalen Ausnutzung des Stauraumes verbunden sind. Damit ist das prägende Element der konventionellen Stückgutfahrt, der arbeits- und zeitaufwendige Umschlagsprozeß verdeutlicht. Hinzu kommt eine Abhängigkeit von Witterungsverhältnissen, die sich in den unterschiedlichen Relationen verschieden auswirkt.

Diese Nachteile haben zur Entwicklung von modernen Stückguttransportkonzepten geführt, die die sich ständig verteuernde manuelle Behandlung der Ware durch maschinelle Verfahren substituieren und damit die Gesamtabfertigung in den Häfen beschleunigen. Weiterhin verbesserten sich durch Einführung der neuen Technologien die Verkehrswertigkeiten wie der Reisedauerfaktor und die Pflegeleichtigkeit der Behandlung der Ware, so daß zumindestens für die höher tarifierte Ladung eine Alternative zur Luftfahrt gegeben ist.

Grundlage des Container-lift-on/lift-off-Konzeptes ist ein genormter Behälter, der die zu befördernden Güter für die Dauer des Transports aufnimmt. Die Standardisierung der äußeren Abmessungen und der Konstruktion des Behälters erlauben eine Integration sämtlicher Glieder der Transportkette im Haus-Haus Verkehr. Die Größe der neuen Schiffstypen, die die normierten Behälter in zellenförmig konstruierten Laderäumen aufnehmen, wird zum Vergleich häufig in TEU angegeben. Hierdurch wird die Anzahl der möglichen Ladefähigkeit von 20 Fuß Containern ausgedrückt. (TEU = twenty foot equivalent unit.)

Die Bezeichnung roll-on/roll-off-Konzept für eine weitere Transportart drückt aus, daß die Ladung in das Schiff hinein- und aus dem Schiff herausgefahren wird. Diese seit langem im Fährverkehr verwendete Konzeption hat eine Veränderung dahingehend erfahren, daß auf längeren Seestrecken die Antriebsaggregate nicht mit verschifft werden. Für Häfen mit geringen technischen Umschlagsfazilitäten kann durch das Ro/Ro-Konzept eine schnelle Entladung erreicht werden.

Durch das Barge Carrier Konzept wird die Stillstandszeit der Seetransportmittel auf ein Minimum reduziert. Eine Flotte von Leichtern (Barge), die für die Seezeit von einem Barge Carrier transportiert werden, ermöglicht einen Haus-Haus Verkehr auf dem Wasserweg. Die besondere Schwierigkeit dieses Transportkonzeptes liegt in der Be- und Entladung der Barges bei Seegang.

Für den Nordatlantikbereich stellt Laing als günstigste Alternative ein 1 250 TEU Containerschiff heraus und für die längere Strecke nach Fern-Ost ein Transportgefäß gleicher Bauart mit 3 000 TEU. Diese beiden Schiffstypen dominieren auch auf den angegebenen Routen, wobei im Nordatlantikverkehr durch die Inbetriebnahme einiger Neubauten in den letzten beiden Jahren von transnationalen Reedereien überwiegend Schiffe mit 1 750 TEU eingesetzt wurden. Diese Tatsache ist u.a. auf die jeweilige Routenwahl zurückzuführen, wie an anderer Stelle noch gezeigt wird. Damit kann festgestellt werden, daß die Investitionsentscheidungen für einen bestimmten Schiffstyp wesentlich von den Möglichkeiten zur Nutzung von economies of scale geprägt werden.

Hinzu kommt der Aspekt, auf den die Geschäftsleitung des Norddeutschen Lloyds bereits im ersten Jahr der Container-einführung 1966 hinweist: "Eine Reederei, die sich ange-

sichts der Entwicklung auf dem Gebiet des Containerverkehrs allzu stark zurückhält, wird in Kürze ihre Verladerefreunde verlieren, da diese sich in immer stärkerem Ausmaße auf Containerverladungen konzentrieren und damit den konventionellen Schiffen im entsprechenden Verhältnis die Geschäftsgrundlage nehmen."¹⁾ Dies bedeutet, daß die Reedereien sowohl aus Kosten als auch aus Marktüberlegungen zur Einführung des Containersystems gezwungen waren. (Vergl. Tabelle 6) Da eine optimale Schiffsgröße die Anzahl konventioneller Schiffe aber im Verhältnis 4 : 1 substituierte, mußten die Schifffahrtsunternehmen zur Beibehaltung einer minimalen wöchentlichen Abfahrt entweder kooperieren oder das vierfache an Ladung auf sich ziehen. Letzteres ist aber nicht nur mit einem kapitalaufwendigen Werbekampf, sondern gleichzeitig mit hohen Schiffsinvestitionen verbunden; denn die neuen Technologien sind weitaus teurer, wie aus der Darstellung 3 für zwei unter kostenoptimalen Gesichtspunkten gebauten Schiffen des Nordatlantikverkehrs ersichtlich ist.

Darstellung 3: Preise für alternative Seeschiffstypen

	Konventionelles Fracht- schiff (11 000/13 000 tdw)	Containerschiff (1 200 TEU = 25 000 tdw)
Juni 1974	5,8 Mill. US \$	33,6 Mill. US \$
Dez. 1974	6,2 Mill. US \$	36,9 Mill. US \$
Juni 1975	6,6 Mill. US \$	38,6 Mill. US \$
Dez. 1975	6,9 Mill. US \$	42,0 Mill. US \$

Quelle: US Department of Justice, The Regulated Ocean
Shipping Industry, a.a.O., S. 85

1) Norddeutscher Lloyd AG, Geschäftsbericht 1966

Tabelle 6: Alternative Umschlags- und Transportkosten pro t Ladungsgut in ausgewählten Fahrtgebieten, ausgehend von Großbritannien 1971, 1975 und 1980 (geschätzt) im Vergleich in £ - Sterling

		USA-Ostküste			Fern-Ost		
		1971	1975	1980	1971	1975	1980
Container:	200 TEU	16,53	26,14	47,14	33,97	64,85	134,01
	500 TEU	15,21	24,21	43,50	25,26	50,98	106,57
	750 TEU	15,14	24,10	43,31	23,16	47,25	98,84
	1 000 TEU	15,28	23,92	42,68	22,33	44,01	91,04
	1 250 TEU	15,33	23,72	42,07	21,55	41,50	85,02
	1 750 TEU	15,56	24,52	44,03	21,01	42,01	87,12
	2 000 TEU	15,64	24,89	44,98	20,83	42,53	88,78
Lash:	2 500 TEU	15,74	24,78	44,49	20,47	40,77	84,30
	3 000 TEU	15,77	24,73	44,31	20,03	39,63	81,65
	67 barges	23,43	34,30	55,79	22,45	43,24	88,61
Konventionelles Frachtschiff:		28,59	41,94	68,97	24,17	46,12	94,74
Ro-Ro:	5 000 tdw	16,84	27,49	50,82	32,09	64,60	136,57
	10 000 tdw	16,02	24,55	43,10	25,87	48,13	97,06
	15 000 tdw	16,09	27,89	44,26	24,25	45,77	93,28
	20 000 tdw	16,09	24,85	44,40	22,93	42,88	87,49

Quelle: Zusammengestellt aus verschiedenen Statistiken in: E.T. Iaing, Containers and their Competitors, Liverpool, 1975

Diese Situation war entscheidend für quantitativ zunehmende und betriebswirtschaftlich weitergehendere Kooperations- und Konzentrationsprozesse in der Linienschiffahrt als sie bisher üblich waren.¹⁾

3.4.2. Konsortien - neue Formen der Kooperation im Containerverkehr

Der Begriff Konsortium wird in der Literatur über die Linienschiffahrt immer im Zusammenhang mit dem Containerverkehr genannt.²⁾ Die unterschiedlichen qualitativen Ausprägungen dieses Begriffes sollen nachstehend auf ihre gemeinsamen Wesensmerkmale hin untersucht und in einer zusammenfassenden Definition zu den bereits genannten Kooperations- und Zusammenschlußformen abgegrenzt werden. Um im Hinblick auf die Herausbildung transnationaler Reedereien die relevanten konsortialen Zusammenschlüsse zu erfassen, werden zuerst die Marktverhältnisse innerhalb des Containerverkehrs analysiert.

Am 1.1.1979 umfaßte die Weltcontainerflotte inklusive der im Bau befindlichen Tonnage eine statische Kapazität von 1.165.143 TEU.³⁾ Der Anteil der an diesem Stichtag in Fahrt befindlichen Vollcontainerschiffe betrug absolut 443.974 TEU. Diese TEU, multipliziert mit den Einzelrundreisen der Schiffe in ihren jeweiligen Regionen, ergeben für die welt-

- 1) Vergl. H.L. Beth, Co-Operation in Liner Shipping - An Inventory on Firms and Functions, in: H.L. Beth (Hrsg.), The Future of Liner Shipping, Bremen, 1976, S. 22
- 2) Vergl. H.W. Detrez, Konzentration und Kooperation im überseeischen Containerverkehr unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten, Bremen, 1974, S. 166 ff.; A.G.M. Koch, Consortia in Liner Shipping, Present and Future Impact, in: The Future of Liner Shipping, Bremen, 1976, S. 261
- 3) Container Ship, Fleet, Flag Analysis - and a Look at the True Colours, in: Containerisation International, No. 5/1979, S. 80

weite Containerschiffahrt eine dynamische Kapazität von 6.184.000 TEU. Drewry hat in seiner Analyse festgestellt, daß mit zunehmender Bedeutung der Handelsströme die Containerschiffe größer und überwiegend Vollcontainerschiffe eingesetzt werden.¹⁾

Tabelle 7: Aufteilung der Weltcontainerflotte auf ihre geographischen Einsatzbereiche auf Basis der dynamischen Kapazität²⁾

		I	II
Nord Europa -	1.406.000 TEU/K	22,7%	91,1%
Nord Amerika/Ostküste	127.000 TEU/O	2,1%	8,9%
	1.533.000 TEU	24,8%	100,0%
Nord Amerika/	1.218.000 TEU/K	19,7%	82,9%
Westküste -	250.000 TEU/O	4,0%	17,1%
Fernost	1.468.000 TEU	23,7%	100,0%
Nord Europa - Fernost	988.000 TEU/K	16,0%	100,0%
Nord Amerika/Ostküste	412.000 TEU/K	6,8%	78,6%
- Fernost	112.000 TEU/O	1,8%	21,4%
	524.000 TEU	8,6%	100,0%
Nord Europa/Med. -	259.000 TEU/K	4,2%	98,5%
Australien	4.000 TEU/O	0,1%	1,5%
	263.000 TEU	4,3%	100,0%
Summe der Konferenz-	4.283.000 TEU/K	69,4%	89,7%
dienste (K)			
Summe der Outsider-	493.000 TEU/O	8,0%	10,3%
dienste (O)			
Summe der Vollcon-	4.776.000 TEU	77,4%	100,0%
tainerdienste			
Summe Weltweit:	6.184.000 TEU	100,0%	

I: Anteil an Welt-TEU; II: TEU-Anteil der Relation

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben von H.P. Drewry, The Advance of Deep Sea, Fully Cellular Container Shipping, London, 1978, S. 43

1) Ebenda wie Tabellen-Quelle, S. 40

2) Als dynamische Kapazität wird die statische Mengenleistung eines Fahrzeuges, multipliziert mit dem zurückgelegten Weg, verstanden. Vergl. F. Voigt, Verkehr, Bd. 1, a.a.O., S. 465

Aus Tabelle 7 ist zu ersehen, daß die hochentwickelten Stückgutschiffe die Routen befahren, die wertmäßig die größten Welthandelsströme auf sich vereinigen. Ferner sind fast 90% der dynamischen Kapazität im Besitz von Konferenzlinien. Outsider haben einen Anteil von etwa 10% an der dynamischen Kapazität der eingesetzten Vollcontainerschiffe, weltweit aber von fast 13%.

Untersucht man die Konzentrationsgrade der Hauptverkehrslinien auf Basis der eingesetzten TEU, so ist für die Nordatlantikrelation zwischen dem Antwerpen-Hamburg Range incl. engl. Häfen und dem Norfolk-Boston Gebiet festzustellen, daß

Darstellung 4: Reedereianteile in TEU auf der Nordatlantikrelation zwischen dem Antwerpen-Hamburg Range incl. britische Häfen und dem Norfolk-Boston Gebiet, Stand: 1.7.1979

Reederei	Schiffe	TEU wö- chentlich	TEU gesamt auf der Relation
Atlantic Container Line	10	2 730	7 550
United States Line	8	2 018	8 072
Seatrain	4	1 880	6 640
Sea-Land	3	1 968	5 904
Hapag-Lloyd	4	1 758	7 032
Dart Container Line	4	1 580	6 320
Farrell Lines	3	1 070	3 210
Balt Atlantic	4	700	2 800
Polish Ocean Lines	5	350	1 750
Trans Freight Lines	4	752	3 008
Eurobridge Lines	3	270	1 000
Star Shipping	3	500	2 000
Contract Marine Carriers	5	570	2 200

Quelle:

Zusammengestellt nach Drewry, The Advance of Deep Sea ..., a.a.O.; S. Gilman u.a., Containers on the North Atlantic, Liverpool, 1977; verschiedenen Schiffslisten der DVZ; Angaben von Schiffsmaklereien

die ersten fünf Reedereien (vergl. Darstellung 4) über 61% der Containerkapazität auf sich konzentrieren. Der Anteil konsortialer Verbindungen wird mit 24,1% durch die Atlantic Container Line und durch die Dart Container Line repräsentiert. Auf der Strecke zwischen Nordamerika Westküste/Ostküste und dem Fernen Osten sind keine Vollcontainerlinien im konsortialen Zusammenschluß tätig. Die Zusammensetzung der Reedereien stellte sich am 1.9.1978 auf dieser Hauptverkehrslinie, wie in Darstellung 5 angegeben, dar:

Darstellung 5: Reedereianteile in TEU auf der Relation
Nordamerika West- und Ostküste und dem
Fernen Osten, Stand: 1.9.1978

1) Japanische Gemeinschaftsdienste	33.178 TEU/K ⁺
2) Orient Overseas Container Line/ Korea Shipping Corp.	11.936 TEU/O ⁺
3) American President Line	12.800 TEU/K
4) Mearsk Line	12.600 TEU/K
5) US Lines	11.700 TEU/K
6) Sea-Land	9.840 TEU/K
7) Seatrain	5.420 TEU/K
8) Evergreen Line	6.668 TEU/O ⁺
9) Hapag-Lloyd	4.384 TEU/O
10) Far East Shipping Co.	3.054 TEU/O
	111.580 TEU
Summe der auf beiden Relationen eingesetzten TEU	117.644 TEU
davon von Westküste USA	83.077 TEU
davon von Ostküste USA	34.567 TEU

Die mit einem ⁺ versehenen Linien verkehren sowohl von der Ostküste als auch von der Westküste, die übrigen nur von der Westküste.

Quelle: Zusammengestellt nach Drewry, The Advance of
Deep Sea ..., a.a.O.

Auf den beiden weiteren Hauptseeverkehrsmärkten zwischen Europa-Fernost und Europa-Australien dominieren die Konsortien, wie aus Darstellung 6 ersichtlich ist. Auf der Route zwischen Europa-Fernost waren am 1.9.1978 Vollcontainerschiffe mit einer statischen Kapazität von 92.281 TEU eingesetzt, auf der Europa-Australien-Route 32.893 TEU.

Darstellung 6: Anteile der Konsortien an der statischen Kapazität der im Europa-Fernost und im Europa-Australien Dienst verkehrenden Vollcontainerschiffe, Stand: 1.9.1978

Trio Gruppe	49.484 TEU = 53,6% (Konferenz)
ACE	16.094 TEU = 17,4% (Konferenz)
Scan Dutch	21.204 TEU = 23,0% (Konferenz)
TEU gesamt: Fernost	86.782 TEU = 94,0%
ANZECS	21.510 TEU = 65,4% (Konferenz)
ACT (A) ANL	10.917 TEU = 33,2% (Konferenz)
TEU gesamt: Australien	32.427 TEU = 98,6%

Quelle: H.P. Drewry, The Advance of Deep Sea ..., a.a.O.

Damit sind auf den vier Haupttrouten des Weltcontainerverkehrs sieben Konsortien tätig, die in hohem Maße die Bedingungen der Europa anlaufenden Vollcontainerdienste bestimmen. Die diesen Konsortien angehörenden Reedereien und ihre Verbindungen untereinander sind aus der Darstellung 7 und aus dem Schaubild 2 ersichtlich.¹⁾ Die oben genannten Konsortien sind hinsichtlich ihres organisatorischen Zusammenschlusses unterschiedlich strukturiert. Als Gemeinschaftsunternehmen mit Betriebseigentum kann die 1965 gegründete Overseas Container Line angesehen werden. Die Mitgliedsreedereien dieser Aktiengesellschaft haben ihre wirtschaftliche Selbständigkeit auf dem Gebiet

1) Siehe Seiten 79 und 83 dieser Arbeit

Darstellung 7:

Aufstellung über die auf den Hauptcontainerrouuten zu Konsortien zusammengeschlossenen Linienreedereien

Fahrtgebiet	Linie	Schiffe	TEU	Reederei
Nordeuropa- USA-Ostküste	Atlantic Container Line, (ACL); Container Ro-Ro	13	16.310	Compagnie Général Maritime, Frankreich Cunard SS Comp., Großbritannien Swedish American Line, Schweden Intercontinental Transport BV, NL, Broström Gruppe Transatlantic SS Comp., Schweden Wallenius Line, Schweden
				Bristol Line, Großbritannien Compagnie Maritime Belge (CMB), Belgien Orient Overseas Container Line, Hongkong
Europa-Fernost	Dart Container Line Trio Gruppe	4	6.265	Overseas Container Line, Großbritannien Ben Line, Großbritannien Hapag Lloyd, Westdeutschland Nippon Yusen Kaisha Lines, Japan Mitsui OSK Lines, Japan
				Malaysian International Shipping Compagnie, Malaysia Broström Gruppe, Schweden Compagnie Général Maritime, Frankreich East Asiatic Compagnie, Dänemark Nedlloyd Lines BV, Niederlande Wilhelm Wilhelmsen, Norwegen
	Sean Dutch ACE Gruppe	8	21.204	Chargeurs Réunis, Frankreich Compagnie Maritime Belge, Belgien Ahlers Line, Belgien Kawasaki Kisen Kaisha Ltd. (K-Line), Japan Neptune Orient Line (NOL), Singapur Orient Overseas Container Lines (OOCL), Tochtergesell- schaft der C.Y. Tung Gruppe Korea Shipping Company, Korea

Fahrtgebiet	Linie	Schiffe	TEU	Reederei
Europa-Australien	Scan Austral Container Ro-Ro	5	7.100	East Asiatic Comp., Dänemark Federaktiebolaget Transatlantic, Schweden Wilhelm Wilhelmsen, Schweden
	Australia New Zealand Europe Container Service (ANZECS)	13	33.483	Overseas Container Line, Großbritannien Hapag Lloyd, Westdeutschland Nedlloyd Lines BV, Niederlande Lloyd Triestino, Italien New Zealand Shipping Comp., Neuseeland
	Associated Container Transportation Ltd., (ACT); Associated Container Transportation (Australia), (ACT(A); Australian National Line, (ACT(A), ANL)	7	10.917	Australian National Line, Australien Blue Star Line, Großbritannien Ellerman Lines, Großbritannien T. and J. Harrison Line, Großbritannien Port Line, Tochtergesellschaft von Cunard SS, Großbritannien

Quellen: Zusammengestellt aus:

Containerization International, International Yearbook 1979, S. 180 ff.
W. Sperling, K. Pawelzig, Containerkonsortien - Erscheinungsformen der Monopolisierung von Containerkonsortien, in: Seewirtschaft, 9. Jg. 1/1977, S. 14 ff.
H. P. Drewry, The Advance of Deep Sea, Fully ..., a.a.O., S. 77 ff.

des Containerverkehrs verloren, d.h. daß das Gemeinschaftsunternehmen OCL Eigentümer der Schiffe geworden ist und selbständig in eigenem Ermessen die Unternehmenspolitik auf dem Containersektor bestimmt. Die Mitgliedsfirmen, d.h. Gesellschafterunternehmen, bleiben als eigenständige Unternehmen bestehen, die auf anderen Gebieten miteinander in Konkurrenz treten.¹⁾

Der Zusammenschluß zur Bildung dieses Containerkonsortiums kam zu einem Zeitpunkt zustande, als im Europa-Australien-Verkehr noch gar keine Umstellung der kontinentaleuropäischen Reedereien auf den Containerverkehr zu verzeichnen war. Ihre Chance bestand darin, daß nicht wie im Nordatlantikverkehr fremde Unternehmen den Verkehr eröffneten, sondern die britischen Reedereien mit ihren besonders hohen Kosten als erste die neue Verkehrstechnik einführten und somit den Kostendruck mildern konnten.²⁾

OCL konnte daraufhin zuerst für den Verkehr zwischen Großbritannien und Australien sechs Schiffe auf eigene Rechnung bauen lassen und 1969 den Containerliniendienst nach Australien eröffnen.³⁾ In den folgenden Jahren hat sich OCL auch in anderen Relationen, wie Japan-Australien und Europa-Fernost beteiligt.

Durch das Ocean Container Line Konsortium, OCL, konnten die britischen Gründungsmitglieder ihre neu geschaffenen Kapazitäten rationeller einsetzen. Alleine

-
- 1) H.W. Detrez, Konzentration und Kooperation im überseeischen Containerverkehr unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 170
 - 2) I.H. Chrzanowski, Concentration and Centralisation of Capital in Shipping, Westmead, Farnborough, Hants, 1973, S. 106
 - 3) Bei der Gründung hatten alle Mitglieder jeweils 25% Anteil, bereits 1967 wurden die Anteile umverteilt. Danach hatte P&O 36,97%, Furness Withy 28,34%, Ocean Trading 19,45% und British and Commonwealth Shipping 15,24%, in: Twixt these Twain, in: Containerization International 3/79, S.17

hätte keine dieser vier Reedereien einen Containerdienst mit regelmäßiger Abfahrtsfrequenz unter Ausnutzung von economies of scale durch den Einsatz optimaler Schiffsgrößen betreiben können.

Als Gemeinschaftsunternehmen mit Betriebsüberlassung kann die Atlantic Container Line bezeichnet werden. Sie ist durch ein 1966 geschlossenes Abkommen zwischen den schwedischen Reedereien Wallenius, Svenska Amerika Line, Rederiaktiebolaget Transatlantic und der niederländischen Holland-Amerika Linie entstanden. Im Jahre 1967 traten die britischen Cunard & Steam Ship Comp. Ltd. sowie die französische Compagnie Général Transatlantique diesem ersten internationalen Containerkonsortium bei.¹⁾

Dieser Zusammenschluß ist in seiner Intensität weniger stark als die vorher beschriebene Form des Containerkonsortiums. Die Mitgliedsreedereien bleiben selbständig und übertragen dem Gemeinschaftsunternehmen über einen befristeten Zeitraum ihre Rechte lediglich durch Charterverträge. Die Ladungsakquisition bleibt bei den einzelnen Reedereien, die jeweils in einem geographisch festgelegten Gebiet Frachtverträge im Namen der gemeinsamen Tochtergesellschaft abschließen.²⁾

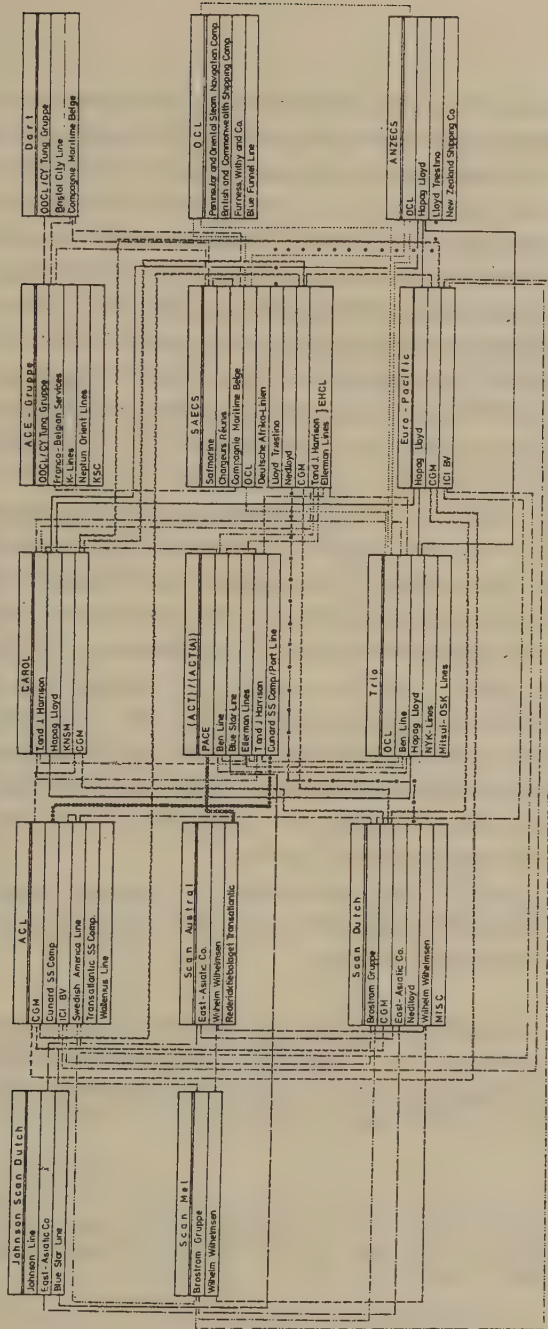
Containerkonsortien in Form von Betriebsgemeinschaften unterscheiden sich wesentlich von den obigen Zusammenschlüssen. Die Selbständigkeit der Mitgliedsreedereien wird nur eingeschränkt. Die Zusammenarbeit der Mitglieds-

1) Vergl. I.H. Chrzanowski, Concentration and Centralisation of Capital in Shipping, a.a.O., S. 107

2) The Report of the Committee of Enquiry into Shipping, London, 1970, (Rochdale Report), S. 108

Schaubild 2

Verflechtung der Containerkonsortien im westeuropäischen Linienverkehr



Quellen: Containerisation International Yearbook 1979, S. 101 ff.; Spring, W., Power, K., Containerconsortien - Entstehungsform der Monopolisierung von Containerkonspartien in Seewirtschaft, 9. Jg. 1977, S. 64; Drewry, H.E. (Shipping Consultants) Ltd. The Advance of Deep Sea Fully Cellular Container Shipping, London 1978, S. 77 ff.

reedereien erfolgt ausschließlich auf dem Seesektor des Containertransports. Der Zusammenschluß stellt juristisch keine eigene Gesellschaft dar, sondern ist nur darauf gerichtet, die Dienste unter einem einheitlichen Markennamen zu verkaufen. Die Mitgliedsreedereien bleiben Eigentümer der Containerschiffe und betreiben ihre Inlandsorganisationen unabhängig voneinander. Die Mitgliedsreedereien schließen ein "Slot Charter Agreement" ab, daß jede Reederei auf jedem Schiff über eine bestimmte Anzahl von Containerstellplätzen verfügen kann. Diese Art des Zusammenschlusses, wie sie z.B. durch die Trio Gruppe, durch die ACE Gruppe und durch das Carol Konsortium repräsentiert wird, unterscheidet sich von der Australiengruppe ANZECS oder dem Südafrika Dienst SAECS dadurch, daß letztere eine zentral geleitete Verkaufsorganisation haben, die in den jeweiligen Ländern durch die dort ansässigen Mitgliedsreedereien vertreten wird.¹⁾

Die obigen Darstellungen haben gezeigt, daß Konsortien in den meisten Fällen starke Marktpositionen innehaben und daß sich in unterschiedlicher Intensität nationale Gesellschaften alleine oder mit internationalen Unternehmen zusammengeschlossen haben.

Zusammenfassend können Konsortien durch folgende Merkmale charakterisiert werden:

- 1) Mitglieder eines Konsortiums sind immer Reedereien im Gegensatz zu Joint Ventures, an denen sich auch Partner beteiligen, die nicht direkt aus der gleichen Branche kommen.²⁾

- 1) Vergl. W. Sperling, K. Pawelzig, Containerconsortien - Erscheinungsformen der Monopolisierung von Containerkonsortien, a.a.O., S. 14
- 2) A.G.M. Koch, Consortia in Liner Shipping, Present and Future Impact, a.a.O., S. 261 f.

- 2) Konsortien haben eine eigenständige rechtliche und kommerzielle Identität, im Gegensatz zu Pools, die zwischenbetriebliche Vereinbarungen ohne diese Kennzeichen darstellen.¹⁾
- 3) Anders als bei Poolvereinbarungen, bei denen die Erlöse nach einem vorher festgelegten Schlüssel verteilt werden, erfolgen die Beteiligungsprämien nach Abzug der Kosten des Konsortiums auf Basis der Nettogewinne. Darüber hinaus haben Konsortien untereinander Absprachen über die Ladungsaufteilung zwischen ihnen getroffen.²⁾

3.4.3. Transnationale Reedereien

Der Begriff "transnationale Reederei" wird in der Schifffahrtsliteratur noch nicht im Sinne der oben definierten transnationalen Unternehmung benutzt.³⁾ Zwar verwendet Vambery diesen Terminus und definiert ihn im Gegensatz zur Kabotagefahrt⁴⁾ als grenzüberschreitenden Seeverkehr, aber diese Unterteilung trägt inhaltlich nicht der in der Literatur bezogenen Ansicht Rechnung, nur ökonomisch bedeutende Firmen unter diesen Terminus zu subsumieren.

Strömme Svendsen weist auf eine zunehmende Internationalisierung in der Seeschifffahrt hin und versteht darunter

- 1) A.G.M. Koch, Consortia in Liner Shipping; Present and Future Impact, a.a.O., S. 261 ff.
- 2) Trio, Scan Dutch, ACE Groups Agree on Cargo-Share Format, in: Shipping and Trade News, vom 15.3.1978, S. 1
- 3) Siehe S. 38 ff.
- 4) R. G. Vambery, Mechanism for the Control of Transnational Shipping Corporations, in: Maritime Policy and Management, No. 6, 1979, S. 25 ff.

insbesondere die Konsortienbildung, bei der die Mitglieder vielfach Angehörige verschiedener Nationalitäten sind.¹⁾ Aufbauend auf obige Arbeit kennzeichnet Metaxas den Internationalisierungsprozeß "as the gradual loosening of the traditional relationship between the national economy and the maritime firm and the creation of firms of a new type which employ factors of production on a global basis."²⁾ Damit spricht er das Problem der territorialen Deckungsungleichheit³⁾ zwischen den Wirtschaftsunternehmen und dem Nationalstaat an, zu dem Kindleberger behauptet, daß es mit dem Nationalstaat als ökonomische Einheit so gut wie am Ende sei.⁴⁾

Der Internationalisierungsprozeß "as the gradual loosening of the traditional relationship" vollzieht sich durch die Konsortienbildung dergestalt, daß die Einsatzzentren der Flotte nicht mehr in den Nationalstaaten der Schifffseigner, sondern als gemeinsames "co-ordination center" der einzelnen Reedereien einen Standort außerhalb der nationalen Grenzen erhalten. Ferner zeichnet sich die Tendenz ab, die Schiffe in Billigflaggenländer registrieren zu lassen. Hierunter sind aber nicht nur die traditionellen "flags of convenience" zu verstehen, sondern auch Länder der Industriestaaten der westlichen Welt, wie z.B. Großbritannien.

- 1) A. Strømme Svendsen, The Internationalization of Shipping Enterprises, Bergen, 1975
- 2) B.N. Metaxas, Notes on the Internationalization Process in the Maritime Sector, in: Maritime Policy and Management, Nr. 5/1978, S. 53
- 3) R. Murray, Der Nationalstaat und die Internationalisierung des Kapitals, in: O. Kreye, Multinationale Konzerne, München, 1974, S. 40 ff.
- 4) C.P. Kindleberger, American Business Abroad, a.a.O., S. 207

Aus nationalstaatlicher Sicht sind die Reeder häufig nur noch Eigner von ausgeflaggten Schiffen, deren "echte" Eigentümer z.T. internationale Kapitalgeber (Banken) sind und deren Einsatzzentrum außerhalb der nationalen Grenze liegt. Als Beispiel kann die Broström Reederei in Schweden genannt werden, deren holländische Tochtergesellschaft Intercontinental Transport BV ihre Schiffe z.T. durch die Atlantic Container Line in Großbritannien einsetzen läßt. Ebenso beispielhaft ist der Fall des unter britischer Flagge fahrenden Containerschiffes "Asian Pearl", das dem britischen Konsortium OCL, dem holländischen Schiffahrtskonzern NSU und der P & O Tochter Crusader Swire gehört und von dem in Hongkong ansässigen Konsortium Asia Australia Express Ltd. im Fahrtgebiet zwischen Australien und Fernost eingesetzt wird. Diese Einzelbeispiele, denen zahlreiche andere hinzugefügt werden können, prägen zunehmend die Entwicklung der Linienschiffahrt. Sie zeigen eine Veränderung im Verhältnis der Nationalstaaten zu ihren Reedereien, die Jahrzehnte hindurch Prestigeobjekt und entscheidendes Rückgrat der nationalen Wirtschaft waren.

Diese sich verändernden Verhältnisse unterscheiden sich aber von den Chartergeschäften des Tonnagemarktes¹⁾, der schon immer in seiner Vielfalt Konstellationen kannte, bei denen Schiff, Eigner und Charterer unterschiedlichen Nationalitäten angehörten. Die international koordinierten Vorgehensweisen großer Reedereien und die damit verbundenen Veränderungen der Wettbewerbsstruktur in der Linienschiffahrt sind das eigentlich Neue am

1) "Tonnagemarkt" charakterisiert den Bereich des Vermietens (Vercharterns) von Seeschiffen, vergl. H. Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 44 ff.

Internationalisierungsprozeß der Seeschifffahrt.

Metaxas hat mit seiner Definition einen Internationalisierungsprozeß deutlich gemacht, und ebenso wie Strömme Svendsen die Konsortien als Medium dieser Entwicklung in den Mittelpunkt seiner Betrachtung gestellt. Wir wollen einen Schritt weitergehen und die Mitglieder der Konsortien nach Transnationalisierungskriterien untersuchen. Die Besonderheit der überseeischen Linienschifffahrt als raumüberbrückender Verkehrsträger macht es schwierig, die Definitionen für transnationale Unternehmen auf die Seeschifffahrt zu übertragen. Dies verdeutlicht eine UNCTAD Studie wie folgt: "A multinational shipping enterprise thus differs fundamentally from a 'multinational corporation' in the sense that it does not involve, as this latter form of enterprise is usually understood to involve, direct foreign investment by a parent company establishing a wholly or partly-owned subsidiary abroad."¹⁾ Diese Aussage stimmt begrenzt, d.h. solange mit Tochtergesellschaften Reedereien gemeint sind, die sich - wie die Broström Tochter Intercontinental Transport BV, Niederlande - ebenso wie die Muttergesellschaft mit dem direkten Überseetransport befassen. Diese Unternehmensstruktur ist in der Stückgutfahrt noch selten. Die UNCTAD Feststellung ist aber nicht richtig, wenn es um Gesellschaften geht, die z.B. an Land die Dienstleistungen im Rahmen der integrierten Transportkette besorgen. So haben zahlreiche transnationale Reedereien eigene Speditionsgesellschaften im Ausland oder sind an diesen beteiligt.

Da der Begriff "transnationale Reederei" implizit eine Verbindung zur "transnationalen Unternehmung" assoziiert,

1) UNCTAD, Multinational Shipping Enterprises, Genf, 1972, S. 2

auch assoziieren soll, muß eine Definition gefunden werden, die dem Grundkonsens der ökonomischen Relevanz entspricht, wenn auch "in summary, the multinational corporation means different things to different people, and different phenomena are called to a large extent on the problem discussed."¹⁾ Ökonomische Relevanz in dem hier verstandenen Sinne ist durch Marktmacht gekennzeichnet, d.h. durch "vom Verhalten der anderen Marktteilnehmer unabhängige Aktionen das Geschehen am Markt wesentlich zu beeinflussen."²⁾

Tabelle 8: Zuordnung der Weltcontainertonnage über 1 000 TEU zu den Nationalstaaten ihrer "wahren" Eigner incl. Auftragsbestand, Stand: 1.1.1979³⁾

Land	TEU	Anteil%	Anteil Kum.
USA	127.421	20,8	20,8
UK	74.807	12,2	33,0
Japan	56.360	9,2	42,2
BRD	42.668	7,0	49,2
Norwegen	42.612	7,0	56,2
Taiwan	31.039	5,1	61,3
Frankreich	25.714	4,2	65,5
Hongkong	25.661	4,2	69,7
Dänemark	25.000	4,2	73,9
Niederlande	24.865	4,0	77,9
Schweden	19.878	3,3	81,2
Süd Korea	16.602	2,7	83,9
Italien	13.392	2,2	86,1
Israel	11.400	1,9	88,0
Singapur	11.138	1,9	89,9
Australien	10.584	1,7	91,6
Belgien	9.895	1,6	93,2
Süd Afrika	9.820	1,6	94,8
UdSSR	6.336	1,0	95,8
Polen	5.500	0,9	96,7
EWG (gesamt)	226.236	37,0	

Quelle: Container Ship, Fleet, Flag Analysis - and a Look at the True Colours, in: Containerisation International, No. 5/1979, S. 80 ff.; Eigene Berechnungen

-
- 1) Y. Aharoni, On the Definition of Multinational Corporation, a.a.O., S. 36
 - 2) H. Schuster, Kriterien zur Bestimmung von Marktmacht und Marktbeherrschung, in: H.St. Seidenfus (Hrsg.), Marktmacht und marktbeherrschende Verhaltensweisen im Verkehr, Göttingen, 1966, S. 11
 - 3) Die Tonnage der Billigflaggenländer wurde auf die Länder verteilt, in denen die Eigner ihren Geschäftssitz haben.

Untersucht man die ersten vier Nationen USA, UK, BRD und Japan, die fast fünfzig Prozent der Weltcontainerflotte über 1.000 TEU auf sich vereinigen, so zeigt sich ein hoher Konzentrationsgrad innerhalb der jeweiligen Länder. Dies ist symptomatisch für alle in der Tabelle 8 genannten Staaten. Großbritannien macht im Vergleich zu den anderen Ländern eine Ausnahme, weil OCL und ACT bereits nationale Konsortien sind. Würde man die eingesetzten Schiffe den Eignern direkt zuordnen, fiel der Konzentrationsgrad geringer aus. Eine solche Vorgehensweise würde aber die nationalen und internationalen Marktverhältnisse der britischen Containerflotte verzerrt wiedergeben. Denholm, die zweitgrößte Containergruppe und die größte, wenn die Schiffe ihren Eignern direkt zugerechnet werden, hat ihre Schiffe fast ausschließlich verchartert. U.a. an den US-amerikanischen Containeroperator Seatrain, der auf dem Nordatlantik zu den bedeutendsten Transportunternehmen zählt, selbst aber nur wenig eigene Schiffe hat.

Tabelle 9: Konzentration der Containerflotten über 1 000 TEU

	TEU	Reedereianteil in %	Anteile kumuliert
<u>USA 127.421 TEU</u>			
Reynolds Leasing Corp. (Sealand)	46.859	36,8	36,8
United States Line	21.472	16,9	53,7
American President Line	14.584	11,4	65,1
<u>UK 74.807 TEU</u>			
Overseas Container Ltd.	27.246	36,4	36,4
Denholm Gruppe	17.330	23,2	59,6
Associated Container Transportation Ltd.	9.746	13,0	72,6
<u>Japan 56.360 TEU</u>			
Nippon Yusen Kaisha	16.845	29,9	29,9
Misui-OSK (MOL)	13.405	23,8	53,7
<u>BRD 42.668 TEU</u>			
Hapag-Lloyd	31.495	73,8	73,8
Hamburg-Süd	7.740	18,1	91,9

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben aus: Containerisation International Yearbook 1979

Die in der Tabelle 9 genannten Reedereien gehören alle zu den größten ihrer Länder bzw. sind es, wenn man die Stückgutfahrt in Betracht zieht.¹⁾ Sie gehören alle großen Wirtschaftskonzernen an (Sea-Land) oder sind selbst große Transportkonzerne (Hapag Lloyd) mit einer Vielzahl internationaler Aktivitäten. Durch den Verbund mit anderen Konzernteilen oder Bankensystemen²⁾ erzielen sie eine bedeutende Kapitalstärke. Sie sind Träger technischer Innovationen, was ihre Bedeutung im Containerverkehr dokumentiert, und in der Lage, die Höhe der Markteintrittsschranken für "newcomer" zu bestimmen.

Ohne auf weitere mikroökonomische Detailinformationen zurückgreifen zu müssen, deren Analyse im nächsten Abschnitt erfolgt, kann an dieser Stelle die Besonderheit transnationaler Reedereien bereits wie folgt definiert werden: Transnationale Reedereien als bedeutende Schiff-fahrtsunternehmen ihrer Nationalstaaten sind in der Lage, auf mehreren überseeischen Hauptverkehrsrelationen die Marktverhältnisse wesentlich mitzubestimmen. Ihre Geschäfts-politik erfolgt nicht nach rein nationalstaatlich ausge-richteten Gesichtspunkten, sondern sie sind bereit, zur Erreichung ihrer Unternehmensziele eine Allokation ihrer Ressourcen ohne nationale Präferenzen vorzunehmen. Damit sind sie Träger einer Entwicklung, die Lawrence wie folgt darstellt: "With a few exceptions, no nation can now expect to organize and maintain a competitive merchant fleet solely through its own resources. The most success-ful entrepreneurs are those who have mobilised capital,

1) Vergl. I.H. Chrzanowski, Concentration and Centrali-sation of Capital in Shipping, a.a.O.

2) Vergl. Schaubild 4, S. 143.

ships, manpower and markets on an international basis. By 1980 the concept of a wholly indigenous national merchant fleet may seem anomalous."¹⁾

3.4.4. Die Bedeutung der COMECON-Flotte als Konkurrenzfaktor

Im Gegensatz zu der Herausbildung transnationaler Reedereien, die in der Literatur kaum Beachtung gefunden hat, werden die Entwicklungsprozesse der COMECON-Flotte seit Jahren in der Fachliteratur kommentiert. Böhme/Buck haben mit ihrer Arbeit eine grundlegende theoretische und empirische Analyse vorgelegt, deren Bemühungen um Sachlichkeit auch in den RGW-Staaten anerkannt wurde.²⁾ Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die Schifffahrtsaktivitäten der COMECON-Länder, die sich besonders auf die Linienschifffahrt konzentrieren, durch Faktoren geprägt werden, die mit marktwirtschaftlich orientierten Gewinn- und Rentabilitätszielen nicht vereinbar sind. Als Determinanten der Investitionspolitik ermittelten sie sog. "volkswirtschaftliche Rentabilitätskriterien",³⁾ zu denen vor allem devisenpolitische Ziele zählen. Zum einen will der COMECON durch die importsubstituierenden Effekte des Flottenausbaus eine Devisenersparnis erzielen und zum anderen durch den Einsatz seiner Schiffe in "cross-trade"-Relationen Deviseneinnahmen erwirtschaften. Zwar zielen Kriterien wie 'Valu-

1) S.A. Lawrence, International Sea Transport, a.a.O., S. 253

2) siehe Seite 93, Fußnote 1

3) Die Zielfunktion der Seeschifffahrt wird als "maximaler Valutaerlös" bezeichnet, die als Differenz von Deviseneinnahmen und -ausgaben sowie Inlandskosten oder als Verhältnis des Devisensaldos zu den Inlandskosten dargestellt werden kann. Es wird jedoch darauf hingewiesen, daß im letzteren Fall der Quotient nicht notwendig größer gleich 1 sein müsse (d.h. also die Kosten gedeckt sein müssen), sondern - bei entsprechender "volkswirtschaftlicher Dringlichkeit" des Devisenbedarfs - auch darunter liegen könne. Vergl. dazu M. Kramp, Die Messung und Beeinflussung der Rentabilität des Dienstleistungsexportes im Verkehrswesen, "DDR-Verkehr", Jg. 5 (1972), Nr. 1, S. 11 ff.

taeffektivität nicht allein auf eine Maximierung des Nettodevisenerlöses ab, sondern setzen den Devisenerlös in Beziehung zum Inlandsaufwand. Eine Deckung der Kosten durch die Deviseneinnahmen gilt jedoch nicht als zwangsläufig und als Kriterium für Investitionsentscheidungen.

Hieraus leiten führende Vertreter der westlichen Seeschifffahrt u.a. die Gefährlichkeit der COMECON-Flotte ab,²⁾ die bisher erfolgreich versuchte, z.B. durch den Einsatz hoher Ratenunterbietungen ihre wachsenden Kapazitäten auszulasten. Das Argument bezgl. der destruktiven Auswirkungen der COMECON-Flotte auf die Ordnung des internationalen Seeverkehrs scheint aber trotz einiger unbestrittener Tendenzen von der betreffenden Lobby zu stark in Anspruch genommen worden zu sein. Hierauf deutet auch die Tabelle 2 dieser Arbeit hin, aus der ein ausgewogenes Verhältnis zwischen COMECON-Ladung und COMECON-Tonnage zu ersenen ist. Eine detaillierte Entwicklung zeigt die nachstehende Tabelle 10. Bei der Interpretation dieser Zahlen müssen jedoch die Anteile der im Wettbewerb stehenden Reedereien berücksichtigt werden. Grenzt man diese Betrachtung auf den Liniencontainerverkehr ein, wie es in dieser Arbeit geschieht, so kann unter Hinweis auf den Abschnitt 3.4.2. festgestellt werden, daß die einzelnen transnationalen Reedereien und ihre konsortialen Verbindungen über eine höhere TEU-Kapazität verfügen als die COMECON-Flotte insgesamt. Auch der Hinweis Drewrys, ein Teil der Liniencontainer werden durch die RGW-Flotte auf Semi-Containerschiffen befördert,³⁾ verändert die Konkurrenzsituation auf diesem Teilmarkt kaum; denn auf diesem Sektor ver-

1) H. Böhme, H. Buck, Die Schifffahrtspolitik der sozialistischen Länder und die Ordnung des internationalen Seeverkehrs, Kiel, 1976, S. 243

2) K.H. Sager, Die sowjetische Handelsflotte - eine Gefahr nicht nur für die Schifffahrt des Westens, in: Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, 1978, S. 10

3) H.P. Drewry, The Advance of Deep Sea, ..., a.a.O., S. 44

Tabelle 10: Entwicklung der Welthandelstonnage nach Schiffstypen

<u>Welt total</u>	<u>Mio. BRT</u>	<u>%</u>	<u>Tanker</u>	<u>Massengutschiffe</u>	<u>Stückgutschiffe</u>	<u>Containerschiffe</u>	<u>Andere</u>
1970	217,9	100	39,4	20,2	30,2	0,9	9,3
1977	388,5	100	44,7	25,2	19,3	1,9	8,9
1978	400,7	100	43,6	25,8	19,5	2,2	8,9
<u>Westliche Industrieländer incl. "flags of convenience"</u>							
1970	182,9	83,9	90,3	93,3	73,2	100,0	65,1
1977	320,6	82,5	88,9	89,1	66,7	96,5	63,4
1978	326,3	81,4	88,2	87,4	65,3	95,3	63,2
<u>ORECON</u>							
1970	18,5	6,8	4,6	2,1	12,0	1,5	29,1
1977	28,8	7,4	3,3	3,6	13,6	1,8	27,6
1978	30,1	7,5	3,5	3,8	13,4	1,8	26,8
<u>Übrige</u>							
1970	16,7	9,3	5,1	4,6	14,8	2,0	5,8
1977	39,1	10,1	7,8	7,3	19,7	2,9	9,0
1978	44,3	11,1	8,3	8,8	21,3	2,9	10,0

Quelle: UNCTAD, Review of Maritime Transport, 1978, S. 10

fügen die westlichen Linien über mehr Tonnage.

Zweifelloos stellt die wachsende RGW-Flotte einen zunehmend bedeutender werdenden Konkurrenzfaktor für die westliche Linienschifffahrt dar. Dies scheint aber nicht so sehr für die transnationalen Containerreedereien zuzutreffen, sondern vor allem für die kleineren Schifffahrtsunternehmen, die außerhalb des Containerverkehrs Stückgutladungen akquirieren. Lediglich im Ostasienverkehr sehen sich transnationale Reedereien einer kombinierten See/Land Konkurrenz gegenüber, die ihre Marktanteile bedroht.

Wenn auch auf einer supranationalen COMECON-Ebene Gremien zur Koordinierung der nationalen Mitgliedsreedereien eingerichtet wurden,¹⁾ so schätzen westliche Fachleute die Bedeutung dieser Gremien gering ein. Nach ihrer Meinung werden die Schifffahrtspolitiken der einzelnen COMECON-Reedereien von den jeweiligen nationalen Erfordernissen geprägt. Deshalb sei die COMECON-Flotte nicht global zu beurteilen, sondern ebenso wie die westlichen Linien differenziert nach Nationalität und Unternehmen.²⁾

Dies wird auch im Europa-Ostasienverkehr deutlich. Hier konkurrieren die Deutsche Seereederei, die Polish Ocean Line und die Baltic Steamship als COMECON-Flotten gemeinsam um die Ladung, wobei die zwei ersten als Mitglieder der Far Eastern Freight Conference ihren Kunden die gleichen Bedingungen offerieren, wie die transnationalen Schifffahrtsunternehmen dieser Relation, die Baltic Steamship Company dagegen als Outsider diese Relation bedient.

- 1) Vergl. M. Schelzel, Ökonomie der Seetransports, a.a.O., S. 78 ff.
- 2) Vergl. O. Dreyer Eimbocke, Schifffahrt im Zeitbruch - Überleben durch Solidarität, DVZ Beilage vom 17.10.1978, S. 2

Untersucht man die Anteile der nationalen Tonnage an der des gesamten COMECONs, so ergibt sich die in Tabelle 11 aufgezeichnete Übersicht.

Tabelle 11: Aufteilung der COMECON-Flotte nach Ländern

(Stand: 1978)

RGW-Länder	Schiffe		BRT	
	Anzahl	%	1.000 BRT	%
1. UdSSR	2.372	71,3	13.730	65,1
2. Polen	338	10,2	3.051	14,5
3. DDR	214	6,4	1.290	6,1
4. Rumänien	158	4,7	1.262	6,0
5. Bulgarien	113	3,4	947	4,5
6. Kuba	94	2,8	580	2,7
7. CSSR	15	0,5	151	0,7
8. Ungarn	23	0,7	78	0,4
insgesamt	3.327	100,0	21.089	100,0

Quelle: Berechnet nach Lloyds London, Statistical Tables 1978, S. 6 ff.

Bezugnehmend auf die obige Definition für transnationale Reedereien kann die COMECON-Flotte ebenso wenig als transnationale Reederei bezeichnet werden wie die der EWG oder die Nordamerikas. Aber auch die einzelnen Reedereien dieser Länder können nicht diesem Begriff zugeordnet werden. Zum einen ist ihre "Unternehmenspolitik" nach rein nationalstaatlichen Gesichtspunkten ausgerichtet, und zum anderen sind sie derzeit nicht in der Lage, auf mehreren Hauptverkehrsrelationen des Linienverkehrs die Marktverhält-

nisse mit gleichen Mitteln wie privatwirtschaftlich organisierte Gesellschaften wesentlich zu beeinflussen. Aus diesem Grunde sind sie für diese Arbeit kein unter den Begriff "transnationale Reederei" fallendes Untersuchungsobjekt.

4. Investitionsstrategien transnationaler Reedereien

Die bisherigen empirischen Ergebnisse zeigen eine oligopolistische Marktstruktur in der Linienschifffahrt, bei der wenige Anbieter von Seeverkehrsleistungen die Entwicklungen dieses Marktes bestimmen. Für die beteiligten Reedereien bedeutet diese Situation, potentielle Aktionen und Reaktionen der Konkurrenz bei der Festlegung ihrer Unternehmensstrategien mit in ihre Entscheidungen einbeziehen zu müssen. Zu diesem Zweck ist eine Konkurrenzanalyse notwendig, die nachstehend anhand bilanzanalytischer Kennziffern auf Basis zum Teil unveröffentlichter Daten einer Untersuchung des Instituts für Bilanzanalysen aus dem Jahre 1978 vorgenommen werden soll.¹⁾

4.1. Analyse der Bilanzen ausgewählter Schifffahrtsunternehmen

Bei der Analyse von Gesellschaften unterschiedlicher Nationalität ergibt sich die Frage nach der Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Bilanzpositionen ebenso wie die nach einem adäquaten Umrechnungskurs der verschiedenen Währungen. Die Veröffentlichungen der in Tabelle 12 aufgeführten transnationalen Reedereien wurden zu den jeweiligen New Yorker Interbankraten aus ihrer Landeswährung in US \$ umgerechnet, weil etwa 80-90% aller Kontrakte in der internationalen Linienschifffahrt auf US \$ Basis abgeschlossen werden.

1) Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, 1978

Den unterschiedlichen Methoden der Rechnungslegung wird in der Analyse dadurch entsprochen, daß die relevanten Abweichungen durch Interpretation der Zahlen verdeutlicht werden. Dabei ist einschränkend festzustellen, daß ein aussagefähiger Unternehmensvergleich aufgrund z. T. fehlender Angaben oder durch die Zusammenfassung von Bilanzpositionen in konsolidierten Jahresabschlüssen nur bedingt möglich ist. Diese Analyse eignet sich daher eher zum Aufzeigen von Besonderheiten anstatt zum aussagefähigen Vergleich transnationaler Reedereien.

Aus den Bilanzkennziffern der Tabelle 12 ist ersichtlich, daß die beiden Inselstaaten Japan und Großbritannien insgesamt über die umsatzstärksten Reedereigruppen verfügen, wobei die japanischen Reeder aufgrund der peripheren Lage und der Rohstoffarmut ihres Landes die höchsten Umsätze zu verzeichnen haben. Eine Besonderheit der japanischen Flotte, die nach der liberianischen die zweitgrößte der Welt ist, gefolgt von der griechischen und der britischen, ist die Zucharterung fremder Tonnage für die eigenen Dienste.

So setzte die größte japanische Reederei Nippon Yusen Kaisha, die eng mit dem größten japanischen Handelskonzern Mitsubishi verbunden ist (beide hatten den gleichen Gründer), am 31.3.1978 eigene Schiffe mit 7,8 Mill. tdw und gecharterte Tonnage mit 5,4 Mill. tdw ein. Gefolgt von den beiden größten japanischen Gesellschaften NYK und Mitsui OSK Line erwirtschaftete der britische P & O Konzern den drittgrößten Umsatz.

Die großen amerikanischen Linien weichen hinsichtlich ihrer Struktur von den europäischen und japanischen Gesellschaften dahingehend ab, daß sie als Dienstleistungssparte in einen Industriekonzern integriert sind. Aus

Tabelle 12: Bilanzkennziffern der größten nationalen Linienreeder einiger Industrieländer aus Geschäftsberichten des Jahres 1976; Zahlen in Mill. US \$, umgerechnet zu den Interbankraten der jeweiligen Stichtage

Reederei	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Nippon Yusen Kaisha (J)	1.558,8	+10,8	1.108,5	561,3	69	33,3	21,5	n.b.
Mitsui OSK Line (J)	1.458,6	+11,0	852,8	501,3	77	35,2	22,2	n.b.
Peninsular & Orient (GB)	1.258,8	446,0	1.201,2	553,7	117	61,3	40,2	23,4/5,4
Japan Line (J)	1.151,3	+ 2,8	454,2	311,5	69	54,1	26,2	n.b.
Nedlloyd (NSU) (NL)	974,7	441,8	1.180,8	720,0	271	57,7	46,5	22,5/20,8
Kawasaki Kisen Kaisha (J)	966,8	+ 0,2	486,1	344,2	106	34,4	19,9	n.b.
Sealand (USA)	862,0	Zahlen sind im konsolidierten Reynolds Geschäftsbericht ohne besonderen Ausweis enthalten.						
Hapag-Lloyd (BRD)	807,2	+ 8,5	459,2	245,2	187	33,0	25,0	18,5/26,7
Trafalgar House Inv. (GB)	780,2	+37,9	488,2	185,1	n.b.	43,1	27,7	8,6/9,6
Ocean Transport & Trading (GB)	650,6	+26,9	586,8	328,7	223	71,1	50,1	17,5/31,1
Yamashita Shinnihon (J)	542,0	+ 4,0	325,9	202,9	99	34,5	21,8	n.b.
Broström Gruppe (S)	465,5	- 3,8	613,2	441,9	232	37,3	28,6	27,6/16,1
Showa Line (J)	432,7	+ 2,3	299,8	248,3	95	32,5	22,8	n.b.
Cie. Générale Maritime (F)	429,5	-54,4	364,2	284,7	289	39,0	27,0	9,5/21,3
Wilhelm Wilhelmsen (N)	350,5	+ 2,1	n.b.	112,5	48	68,7	n.b.	-/-
KNSM Gruppe (NL)	310,9	+ 3,5	215,9	126,6	384	47,4	32,9	13,6/9,6

Reederei	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Furness, Withy & Co. (GB)	268,3	+ 8,0	269,3	149,0	134	61,4	41,5	14,9/16,5
American President Line (USA)	261,7	+ 2,4	204,4	123,9	118	60,7	42,5	6,7
Seatrain Lines (USA)	247,2	+ 6,5	369,0	201,9	89	6,7	5,8	1,8
Lloyd Triestino (I)	230,3	- 1,4	108,5	91,4	357	14,3	6,9	18,6/20,0

I: Umsatz der Reederei, II: Ergebnis, III: Anlagevermögen, IV: Anlagevermögen der Flotte, V: Buchwert der Flotte pro t Ladefähigkeit, VI: Prozentualer Anteil des Eigenkapitals am Anlagevermögen, VII: Prozentualer Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, VIII: Prozentualer Anteil der Sachanlageninvestition am Umsatz 1975/1976, n.b.: nicht bekannt

Quelle: Nicht veröffentlichte Unterlagen des Instituts für Bilanzanalysen, Frankfurt/Main, 1978

diesem Grunde sind die Angaben über sie gering. So gehört Sea-Land zum Tabak- und Zigarettenkonzern Reynolds. Die United States Line gehörte bis 1977 zum Walther Kidde Verkehrskonzern und wurde dann vom Transportkonzern McLean übernommen, der 1969 die Sea-Land Reederei an Reynolds verkaufte.¹⁾

Alle anderen Reedereien, die keine 500 Mill. US \$ Umsatz erreichten, haben sich unterschiedlichen Konsortien zur Aufrechterhaltung ihrer Liniendienste angeschlossen, denen z.T. auch die Gesellschaften mit größeren Umsätzen angehören. Bemerkenswert sind die hohen Investitionen einzelner Reedereien. So hat Sea-Land z.B. von 1969-1980 etwa 2 Milliarden US \$ zum Ausbau der Flotte investiert.²⁾ Die hohen Investitionsraten und das hohe Anlagevermögen im Verhältnis zur Bilanzsumme der Gesellschaften deutet darauf hin, daß die unternehmerischen Entscheidungen vor allem Investitionsentscheidungen sind. Hierbei stellt sich die Frage nach den Unternehmenszielen ganz allgemein und nach den Determinanten der Investitionsstrategien speziell.

Die überwiegend hohen Investitionsquoten bestätigen die Prognose Vernons, der die Seeschifffahrt unter dem Aspekt der technischen Entwicklungen als Wachstumsbranche einschätzt.³⁾ Daß die japanischen Reedereien Aussagen über die Höhe ihrer Investitionen vermeiden, liegt nach Vermutungen des Insituts für Bilanzanalysen an dem Bestreben,

- 1) McLean Seeks Flexibility for US Lines Operation, in: The Journal of Commerce (New York), vom 6.2.1978
- 2) Reynolds Industries Inc., Geschäftsbericht 1978, S. 14
- 3) R. Vernon, Die Zukunft der multinationalen Unternehmen, in: D. Kebschull/O.G. Mayer (Hrsg.) Multinationale Unternehmen - Anfang oder Ende der Weltwirtschaft, a.a.O., S. 170

das Ausmaß der vom Staat gegebenen Hilfen nicht sichtbar werden zu lassen.

Eine im internationalen Vergleich sehr wichtige Kennziffer ist die des Buchwertes pro t Ladefähigkeit. Sie vermittelt einen guten Eindruck von der Bedeutung der unterschiedlichen staatlichen Hilfsprogramme der jeweiligen Reederei, wobei diese Zahl erst im Zusammenhang mit dem Durchschnittsalter der Flotte voll aussagefähig ist. Auffällig sind die niedrigen Buchwerte der modernen japanischen Flotte, die das oben erwähnte Unterstützungsprogramm des Staates in Form von Steuererleichterungen und Werfthilfen besonders verdeutlichen.

Die Konzernbilanzen der betrachteten Reedereien weisen ein durchschnittliches Anlagevermögen von 68% der Bilanzsumme auf. Die zum Teil hohen Eigenkapitalquoten im Verhältnis des Anlagevermögens bei einigen Reedereien sind im Zusammenhang mit den Buchwerten zu sehen. Eine längere Abschreibungsdauer erhöht bei gleicher Tilgungszeit den Anteil der Eigenmittel. Bei den meisten Reedereien zeigt sich aber, daß sie erhebliche langfristige Fremdmittel zur Herstellung befriedigender Kapitalrelationen benötigen. Dies macht sie von finanzstarken Partnern abhängig.

Sieht man sich die Ergebnisse der unterschiedlichen Gesellschaften an, so ist zu erkennen, daß diese vor allem bei den britischen Reedern am höchsten sind. Dies ist zum einen auf die Abschreibungsmöglichkeiten der Reedereien zurückzuführen und zum anderen auf die Fahrtgebiete der britischen Linien, in denen Erlöse und Kosten noch weitgehend in £ Sterling anfallen und sie somit dem Kursverfall des US \$ nicht so ausgesetzt sind wie deutsche Reedereien, bei denen die Erlöse in US \$ anfallen und die Kosten überwiegend in DM. Hinzu kommt, daß sich die Gesellschaften mit den größten Gewinnen in Bereichen außerhalb der Seeschifffahrt engagiert haben (wie auch aus den Kennziffern ersichtlich).

4.2. Das Zielsystem von Linienreedern

Der Vorstandsvorsitzende der Hapag-Lloyd AG, H.J. Kruse¹⁾, erklärte ebenso wie der Vizepräsident der Sea-Land Service Inc., R.T. Soper, die Erhaltung und die Verstärkung gewinnbringender Potentiale als das Hauptziel ihrer Aktivitäten.²⁾ Soper konkretisiert seine Zielvorstellung, indem er feststellt, "either we earn suitable profit or we do not survive" und fährt fort: "(...) there must be a continuing provision of capital (...) even to remain static."³⁾

Hinsichtlich der strategischen Vorgehensweisen umreißt Kruse den Entscheidungsrahmen seiner Gesellschaft: "(...) I contend that the main problem (...) is to preserve and to develop the long range profit potentials of the corporation (...) the main item is, apart from ensuring liquidity as a sine qua non, the sizing and structuring of the corporation itself. To be more definite, this means the selection of business fields and markets."⁴⁾ Kruse weist damit auf die geographische und produktorientierte Diversifikation der Leistungserstellung hin. Gründe hierfür können sein:

- 1) Die Nettoeinnahmen übersteigen die für notwendige Re- und Expansionsinvestitionen erforderlichen Mittel.
- 2) Diversifikationsinvestitionen in andere Leistungsbe-
reiche erbringen eine höhere Rentabilität.
- 3) Durch die Diversifikation wird das Risiko schwankender
Einnahmen vermindert, indem Produkte mit unterschied-
lichen Konjunkturzyklen die Leistungspalette ergänzen.

1) H.J. Kruse, Corporate Planning in Shipping, The Chartered
Institute of Transport Journal, May 1975, S. 244 ff.

2) R.T. Soper, Corporate Planning in Liner Shipping, Vor-
trag anlässlich des Symposiums "Liner Shipping in the
Eighties, am 24.10.1979 in Bremen

3) Ebenda

4) H.J. Kruse, Corporate Planning in Shipping, a.a.O., S.244

Für transnationale Reedereien scheint die Strategie der Risikostreuung zu überwiegen. Dies geht aus den Geschäftsberichten der beiden größten Containerreedereien Sea-Land/Reynolds und Hapag-Lloyd hervor, die mit ihren Aktivitäten in den unterschiedlichen Leistungsbereichen tätig sind. Hapag-Lloyd weist in seinem Geschäftsbericht 1978 darauf hin, daß nicht nur die Diversifikationspolitik, sondern auch die Rationalisierungsbemühungen wesentliches Element zur Zukunftssicherung des Unternehmens sind.

Aus diesen Stellungnahmen läßt sich ableiten, daß die langfristige Unternehmenssicherung als oberstes Ziel eine erfolgreiche Gewinnpolitik voraussetzt, deren Zielerreichung im wesentlichen durch Rationalisierungs- und Diversifikationsstrategien angestrebt wird. Geht man davon aus, daß auch unter Risiko verteilenden Aspekten diversifikationsstrategische Maßnahmen nicht zu Lasten der traditionellen Produktpalette gehen - diese wurde sowohl bei Sea-Land als auch bei Hapag-Lloyd ständig ausgebaut -, sondern diese ergänzt, so bedeutet die Hinzunahme weiterer Aktivitäten stets Wachstum. Eine solche Strategie kann aber nur dann erfolgreich durchgesetzt werden, wenn zum einen genügend Kapital zur Verfügung steht und zum anderen das Unternehmen über das notwendige know how verfügt.

Den Erfolg der Sea-Land Reederei führt Soper u.a. darauf zurück, daß seine Gesellschaft finanziell vollkommen unabhängig von fremder Hilfe jeglicher Art ist und staat-

liche Subventionen in keiner Form benötigt. Damit weist er implizit auf den Handlungsfreiraum der Geschäftsleitung zur Verwirklichung ihrer unternehmerischen Entscheidung hin.

Bezüglich des notwendigen know how stellt Soper fest, daß dieses vor allem von der Zusammensetzung des Personals abhängt. Seine Gesellschaft versucht ständig, zur Verwirklichung der Unternehmensziele Führungskräfte weiterzubilden. "(...) human factor (...) is the most neglected and taken for granted investment in the vital ingredients necessary to any complex operation."¹⁾ Mit diesen Ausführungen bestätigt Soper die Spezifika einer transnationalen Unternehmung, die Hufbauer wie folgt charakterisiert: "Sophisticated capital equipment, highly skilled engineers, and retail outlets can be bought and sold. But it takes something more to make a successful enterprise. That 'something more' is the firm's own proprietary knowledge-production secrets, organizational techniques, and marketing skills. This knowledge is not usually sold to outsiders."²⁾

Auch Horst bestätigt durch seine Arbeiten die Bedeutung des "human capital" als kreativen Faktor zur Durchsetzung

1) R.T. Soper, Corporate Planning in Liner Shipping, a.a.O.

2) G.C. Hufbauer, The Multinational Corporation and Direct Investment, in: P.B. Kenen, International Trade and Finance, Frontiers for Research, Cambridge, 1975, S. 268

erfolgreicher Marketingstrategien am Beispiel einiger Unternehmen wie u.a. Hilton, Intercontinental, Kellogg und Coca Cola. Er weist darauf hin, daß technologischer Vorsprung nicht konsequenterweise durch eigene Forschungen erreicht wird, sondern durch die Fähigkeit des erfolgreichen Einsatzes der Technologie.¹⁾

Bezogen auf die Seeschifffahrt geht Rich in dieser Einschätzung noch weiter und macht letztlich die Zusammensetzung des Managements für die Wachstumsprozesse verantwortlich, wenn er schreibt: "(...) corporate objectives are the result of a coalition among individuals within the firm and depends, amongst other things, on the aspirations of individuals, their relative power and the organization structure."²⁾ Seiner Meinung nach zeichnet sich das tragende unternehmerische Element zur Dynamisierung von Wachstumsprozessen durch die Fähigkeit aus, ständig nach Wachstumsalternativen zu suchen und durch zukunftsweisende Aktionen die Marktverhältnisse zu beeinflussen, anstatt auf Marktveränderungen zu reagieren.

Diese Fähigkeiten weisen alle großen Containerreedereien, wie Sea-Land, Hapag-Lloyd und OCL, nach; denn sie haben u.a. bereits bevor das Ausmaß der Containerisierung abzusehen war, ihre Unternehmenspolitik auf das "Transportsystem der Zukunft" ausgerichtet. Die impulsgebende

- 1) Th. Horst, Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study, Review of Economics and Statistics, Vol. 54, August 1972, S. 258-266; ders., At Home Abroad: A Study of the Domestic and Foreign Operations of the American Food-Processing Industry, Cambridge Mass., 1974
- 2) C.A. Rich, Corporate Planning in Shipping: Relating Theory to Practice, in: Maritime Policy and Management, Vol. 5, 1978, S. 31-50

unternehmerische Entscheidung konnte aber nur deshalb so effektiv durchgesetzt werden, weil alle Initiatoren bereits über eine Unternehmensgröße verfügten, die von sich aus Wachstumsprozesse induzierte. Buckley, Dunning und Pearce stellen zum Abhängigkeitsverhältnis von Firmengröße und Wachstum in einer empirischen Untersuchung fest: "This (.) relationship suggests that growth may slow as firms grow to a certain size but after this critical point, for the very largest firms, there may be stimuli to further growth."¹⁾

Diese Tatsache, daß zwar die Unternehmensgröße, ebenso wie die Finanzkraft, Prämisse langfristiger weltweit orientierter Unternehmensstrategien ist, relativiert aber nicht die Bedeutung des human capital.

Einerseits hat zwar Seatrain aufgrund seiner unternehmerischen Entscheidungen die Entwicklung im Containerverkehr auf dem Nordatlantik wesentlich mit beeinflußt, konnte aber langfristig nicht die dominante Stellung erringen, wie z.B. Hapag-Lloyd, Sea-Land oder das Konsortium Atlantic Container Line. Andererseits konnten sich auch Unternehmen, wie z.B. die britische Cunard Reederei (Trafalgar House Inv.), die französische Cie. Générale Transatlantique, die sich 1976 mit der Cie. des Mess. Maritime zur größten französischen Reederei, der Cie. Générale Maritime, zusammenschloß (Staatsunternehmen), sowie die Holland Amerika

1) P.J. Buckley, J.H. Dunning, R.D. Pearce, The Influence of Size, Industry, Nationality, and Degree of Multinationality on the Growth and Profitability of the World's Largest Firms 1962-1972, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 114, 1978, S. 16 ff.

Linie, die alle bereits um die Jahrhundertwende zu den großen transatlantischen Linienreedereien gehörten¹⁾, im letzten Jahrzehnt trotz Größe und Kapitalstärke nicht so erfolgreich plazieren.

4.3. Determinanten der Investitionsentscheidung

Die zu untersuchende Entscheidungssituation ist gekennzeichnet durch das Investitionsproblem, mit welchen Strategien eine langfristige Unternehmenssicherung unter gewinnoptimalen Verhältnissen erreicht werden kann. In dieser Entscheidungssituation stehen dem Reedereibetrieb nicht gleichzeitig realisierbare Handlungsalternativen (Entscheidungsalternativen) zur Auswahl. Diese sind die in den nachstehenden Abschnitten untersuchten Vorgehensweisen, die sich wie folgt konkretisieren:

- a) Variation des Produktes,
- b) Veränderung der Absatzmarktstruktur und
- c) Aufnahme neuer Leistungsbereiche.

Das Problem der Entscheidung ist eine unter Berücksichtigung der Finanzierungsmöglichkeiten zielloptimale Abstimmung simultaner Strategien. Als quantitatives Auswahlkriterium risikosichernder Alternativen dient der kumulierte Gewinn am Planungshorizont, d.h. die bewertete Zielwirksamkeit dieser abgeschlossenen Aktivitäten zum Zeitpunkt t_n .²⁾

- 1) Vergl. E. Murken, Die großen transatlantischen Linienreederei-Verbände, Pools und Interessengemeinschaften, Jena, 1922
- 2) Vergl. R. Käselau, Das optimale Transportkonzept in der Linienschifffahrt, a.a.O., S. 21

Anhand einer Analyse von Investitionsstrategien transnationaler Unternehmen soll nachstehend eine Wertung der relevanten Einflußfaktoren vorgenommen werden.

4.3.1. Technologische Veränderungen

Ausgehend von der Revolution in der Linienschifffahrt durch den Container kann festgestellt werden, daß die Einführung dieses Transportkonzeptes zwar auch durch das Marketingkriterium einer quantitativ besseren Leistungserstellung beeinflusst wurde, es aber nicht so erfolgreich gewesen wäre, wenn es nicht gleichzeitig für die Reeder kostenmäßig große Vorteile gebracht hätte. Damit kann als ursächliche Determinante das Investitions- und Kostenmoment angesehen werden.

Bereits in Tabelle 6 ¹⁾ wurde gezeigt, daß durch eine bestimmte Größe der Containerschiffe die Kosten pro verladene Tonne im Vergleich zum konventionellen Frachtschiff gesenkt werden können. Dabei wurde durch das Containerschiff nicht nur eine allgemeine Reduzierung der Kosten im obigen Sinne erreicht, sondern die Kostenstruktur der Reedereien wesentlich verändert.

Am Beispiel zweier für den Nordatlantik unter kostenoptimalen Gesichtspunkten eingesetzten Schiffstypen soll das verdeutlicht werden. Da diese Schiffe hinsichtlich ihrer Ladekapazität voneinander abweichen, werden nicht die gesamten direkten Kosten gegenübergestellt, sondern pro t Ladefähigkeit miteinander verglichen (vergl. Tabelle 13).

1) Siehe Seite 73.

Tabelle 13: Kostenstrukturen alternativer Frachtschiffe im Nordatlantikverkehr in £ pro geladener t, berechnet bei 100% Auslastung

	1971				1975			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Kapitalkosten	4,89	31,9	3,55	12,4	8,85	37,3	6,76	16,1
Mannschaftskosten	0,48	3,1	1,22	4,3	0,69	2,9	1,75	4,2
Instandhaltungskosten, Versicherung und sonstiges	0,78	5,1	1,19	4,2	1,41	6,0	1,98	4,7
Treibstoff	0,54	3,5	0,48	1,6	2,57	10,8	2,29	5,5
Hafen- und Umschlagskosten	8,64	56,4	22,15	77,5	10,20	43,0	29,16	69,5
Gesamt:	15,33	100,0	28,59	100,0	23,72	100,0	41,94	100,0

+ 54,7 %

+ 46,7 %

I: Containerschiff 1 250 TEU, II: Prozentualer Anteil der Kosten, III: Konventionelles Frachtschiff 12 500 tdw, IV: Prozentualer Anteil der Kosten

Quelle: Zusammengestellt aus verschiedenen Statistiken in: E.T. Laing, Containers and their Competitors, a.a.O. und eigene Berechnungen

Aus der Tabelle 13 wird deutlich, daß sich durch eine absolute Zunahme der Kapitalkosten bei den Containerschiffen die Fixkosten der Containerreedereien insgesamt erhöhen, während sich durch die Einführung der neuen Technologie die variablen Umschlagskosten wesentlich gesenkt haben. Unter Berücksichtigung der Verwaltungskosten, die bei einer Containerreederei aufgrund der kapitalintensiven Containerlenk- und -überwachungssysteme höher sind als bei Gesellschaften mit ausschließlich konventionellen Frachtschiffen, erhöhen sich insgesamt die absoluten und relativen Fixkostenanteile an den Gesamtkosten und beeinflussen bei nicht ausgelasteten Schiffen die Gewinnentwicklung überproportional negativ.

Aus den obigen Ausführungen ist ersichtlich, daß ein 1 250 TEU Containerschiff für den Nordatlantik unter allgemeinen Kostengesichtspunkten eine optimale Schiffsgröße darstellt. Die Realität zeigt aber den Einsatz ganz unterschiedlicher Schiffsgrößen von 500 - 2 000 TEU. Gründe hierfür sind neben den Anschaffungskosten die Marketingstrategien der einzelnen Reedereien.

Eine wöchentliche Mindestabfahrt vorausgesetzt, haben die Reedereien die Möglichkeit, die Rundreise zwischen dem Antwerpen-Hamburg Range und der USA-Ostküste in 14, 21 oder 28 Tagen zu bewältigen. Die 14tägige Rundreise setzt zwei große Schiffe mit hohen Geschwindigkeiten zur Sicherung eines bedeutenden Marktanteils voraus. Hierzu stellt Gilman fest, " when Sea-Land introduced a 14 day itinerary, using their SL 7 ships between New York, Rotterdam and Bremerhaven, it was to some extent constructed as an operation dominated by marketing considerations aimed at maintaining exceptional load factors and 'creaming' high rated cargo."¹⁾

1) S. Gilman, u.a., Containers on the North Atlantic, a.a.O., S. 84

Dieses Konzept, bei dem nur jeweils ein Haupthafen angelaufen wird, setzte aufgrund der hohen Kosten einen stetigen Ladungsstrom hochwertiger Ladung zu den Anlaufhäfen voraus. Notwendige Prämisse hierfür ist ein leistungsfähiges Akquisitionssystem im Inland und ein regelmäßiger Feeder (Zubringer-) Dienst zu den umliegenden nicht angelaufenen Häfen.

Der regelmäßige Transport von Ladung von externen zu zentralen Plätzen oder von zentralen Distributionszentren zu externen Plätzen nennt man Feedern. Unter diesen Voraussetzungen kann das Feedern mit dem LKW, der Bahn, dem Binnenschiff und dem Seeschiff erfolgen. Hier soll unter Feedern nur der Zubringerdienst mit dem Seeschiff verstanden werden.

Die meisten Feederschiffe haben allgemein eine Transportkapazität von 100-200 TEU und fahren mit einer Geschwindigkeit von 12-15 Knoten. Das Feedern der Container erhöht durch das zusätzliche Be- und Entladen des Feederschiffes die Transportkosten. Es erlaubt aber eine größere Flexibilität in der Auswahl der Reiseroute der Container-Linie. So kann durch Reduzierung der Zahl der Anlaufhäfen auf der Hauptroute mit wenigen Containerschiffen eine relativ hohe Abfahrtsfrequenz geboten werden. Die höhere Anzahl Rundreisen pro Jahr gegenüber einer Reederei, die viele Häfen in ihren Liniendienst einbezieht, kompensiert zum Teil die durch den mehrfachen Umschlag hervorgerufenen Kosten des Feederdienstes.

Feederschiffe ermöglichen den Reedereien, ihr Transportangebot auf Häfen auszudehnen, die aufgrund geographischer Gegebenheiten (Wassertiefe, abseits der Hauptroute) oder ihres geringen Ladungsaufkommens das Anlaufen eines Containerschiffes aus technischen Gründen (Tiefgang etc.) oder aus wirtschaftlichen Erwägungen nicht gestatten.

In den USA kommt dem Feederdienst eine besondere Bedeutung zu, da die Kosten für den Zubringerdienst über See von der Gesamtfracht absorbiert werden können. Die Kosten für den Überlandtransport müssen jedoch extra ausgewiesen werden. Die Verloader werden also ihre Güter in den nächstgelegenen Hafen bringen, um die eigenen Kosten zu minimieren. Bietet die Reederei keinen Feederdienst an, so verliert sie den Zugriff auf diese Ladung.¹⁾

Die 21tägige Rundreise erlaubt das direkte Anlaufen von vier Häfen und stellt nicht so große Anforderungen an Schiffsgröße und -geschwindigkeit. Sie hat jedoch den Nachteil, daß einige Güter später als mit Schiffen eines 14-Tage-Rundreisedienstes den Empfangshafen erreichen. Sea-Land hat die Anzahl seiner SL 7 Schiffe mit je 1968 TEU von zwei auf drei erhöht und bedient die Strecke Europa - USA Ostküste jetzt im 21-Tage-Rhythmus. Hapag-Lloyd dagegen läuft mit vier 1 750 TEU tragenden Containerschiffen fast alle Häfen zwischen Le Havre und Hamburg an und bedient alle Haupthäfen der USA-Ostküste direkt.

Untersucht man die Strategien der Linienreeder auf dem Nordatlantik, so ergeben sich unterschiedliche Vorgehensweisen. Dies soll am Beispiel von drei ausgewählten Reedereien mit wöchentlicher Abfahrtsfrequenz je Dienst aufgezeigt werden.²⁾

Gilman hat für vier Alternativrouten im Nordatlantikverkehr³⁾ eine Kostenvermittlung vorgenommen und die Tendenz zu größeren Schiffseinheiten unter kostenoptimalen Gesichtspunkten festgestellt. Diese technisch-wirtschaftlichen Ergebnisse finden in der Realität ihren Nieder-

1) S. Gilman, u.a., Containers on the North Atlantic, An Economic Analysis of Ships and Routes, Liverpool, 1977, S. 123

2) Siehe Darstellung 8, S. 115

3) Siehe Schaubild 3, S. 117

Darstellung 8:

Nordatlantikrouten ausgewählter transnationaler Reedereien

Reederei	Schiffe	Art	Knoten	TEU	Anlaufhäfen
Sea-Land	3	C	33	1.968	New York - Norfolk Rotterdam - Bremerhaven
Hapag-Lloyd	4	C	21,5	1.758	Halifax - New York - Philadelphia - Baltimore - Norfolk Le Havre - Antwerpen - Rotterdam - Bremerhaven - Hamburg
ACL	3	C/rr	24	845	Halifax - Portsmouth - Baltimore - New York Antwerpen - Göteborg - Le Havre
	3	C/rr	24	845	New York - Portsmouth - Baltimore Le Havre - Rotterdam - Southampton
	4	C/rr	21	1.040	New York - Portsmouth - Baltimore Göteborg - Bremerhaven - Liverpool

C: Vollcontainerschiff, C/rr: Container und Ro-Rokapazität

Quelle: Auskünfte von Schiffsmaklereien; verschiedene Ausgaben von: Lloyd's Voyage Record

schlag durch die neuen größeren Einheiten größerer Reedereien.

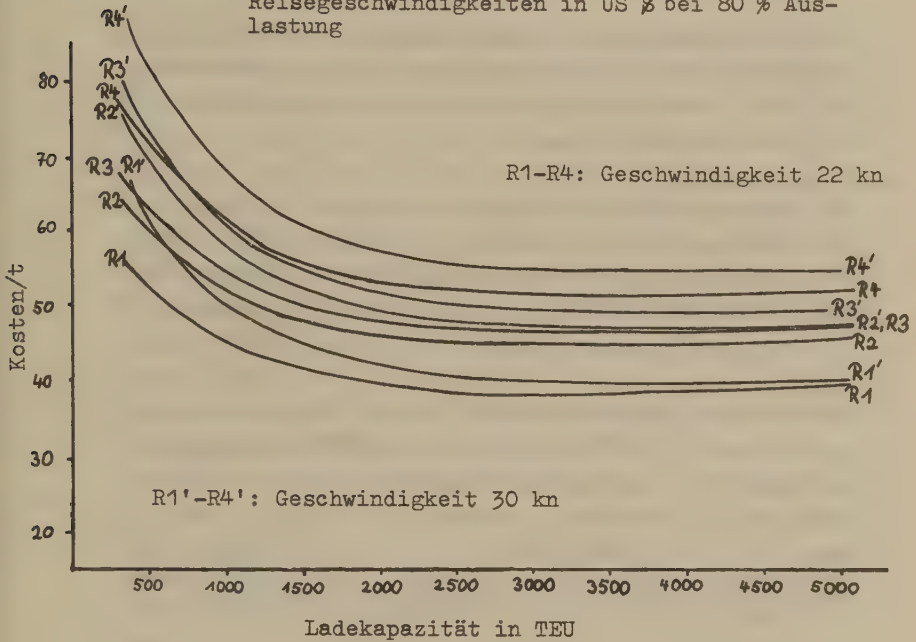
Die Untersuchungen zeigen die unterschiedliche Kostenentwicklung der Entscheidungsalternativen und machen deutlich, daß die Reedereien im Nordatlantikverkehr zwar tendenziell versuchen, optimale Kostenstrukturen bei der Durchsetzung eines Marketingkonzeptes zu erreichen, daß aber durch die unterschiedlichen Marketingentscheidungen ihre Kostenstrukturen voneinander abweichen. D.h., die Reedereien nehmen durch ihre Marketingentscheidung absolut höhere Kosten in Kauf, die sie über die erwartete quantitative und qualitative Zusammensetzung der Ladung nicht nur decken wollen, sondern die ihnen insgesamt einen höheren Gewinn erbringen sollen.

Das Schaubild 3 zeigt, daß bei einer Route, ähnlich wie sie Sea-Land anfänglich wählte, das Minimum der Kosten bei einem 22-Knoten-Schiff mit etwa 3 000 TEU liegt. Größere Schiffe erbringen nur noch minimale Kostenvergünstigungen. Sea-Land wählte aber ein 2 000 TEU Schiff mit 33 Knoten und nimmt zur Durchsetzung ihrer Marketingstrategie - durch schnellere Schiffe mehr höher tarifierte Ladung zu bekommen - absolut höhere Kosten in Kauf.

Hapag-Lloyd dagegen wählt ein 1 750 TEU Containerschiff mit 21,5 Knoten für eine Route, die etwa mit Gilmans Route 4 vergleichbar ist, da Hapag-Lloyd zwischen Norfolk und Halifax sowohl auf der Hin- als auch auf der Rückreise verkehrt.¹⁾ Hierdurch werden die Endpunkte

- 1) Rundreise Hapag-Lloyd:
Bremerhaven-Greenock-Halifax-New York-Norfolk-
Baltimore-Philadelphia-New York-Halifax-
Le Havre-Antwerpen-Rotterdam-Hamburg-Bremerhaven

Schaubild 3: Kosten pro geladene Tonne bei unterschiedlichen Schiffsgrößen und bei unterschiedlichen Reisegeschwindigkeiten in US \$ bei 80 % Auslastung



Rundreisen:

R1, R1':	New York, Rotterdam	6766 sm
R2, R2':	Halifax, New York, Hampton Roads, Antwerpen, Le Havre, Southampton	7338 sm
R3, R3':	New York, Hampton Roads, Baltimore, Bremerhaven, Felixstowe, Le Havre	8027 sm
R4, R4':	New York, Philadelphia, Charleston, Savannah, Jacksonville, Southampton, Le Havre, Rotterdam, Bremerhaven, Le Havre	9150 sm

kn = Knoten; sm = Seemeile

Quelle: S. Gilman, u.a., Containers on the North Atlantic, a.a.O., S. 48, 55, 58

dieses Fahrtgebietes (Halifax-Norfolk), schnell miteinander verbunden und zu Sea-Lands "Express - Dienst", New York - Norfolk, eine Alternative für die Norfolk Sendungen geschaffen.

ACL hat, anders als die obigen Linien, Kombi-Schiffe eingesetzt, die sowohl Container als auch Ro/Ro Ladung aufnehmen. Diese Schiffe sind kleiner als die Sea-Land- und Hapag-Lloyd Schiffe, wie Darstellung 9 zeigt.

Darstellung 9: Eingesetzte Schiffsgrößen ausgewählter Reedereien im Nordatlantikverkehr

Sea-Land	:	Sea-Land Galloway (SL 7)	28.095 tdw.
Hapag-Lloyd	:	Nürnberg Express	32.471 tdw.
ACL	:	Atlantic Saga	20.858 tdw.

Quelle: Anfragen bei den betreffenden Reedereien

Die kleineren Schiffe sind vor allem auf die Struktur ihrer Eigner zurückzuführen, die sich als kleinere Reedereien im Konsortium ACL zusammengeschlossen haben und die ihre Schiffe dort einbringen. Sie verfügen einerseits nicht über die Kapitalkraft wie Sea-Land und Hapag-Lloyd, andererseits werden ihre Schiffe trotz Abstimmung nicht so optimal eingesetzt, da sie aus Marketinggründen ihrer nationalen Stammkundschaft eine Mindestabfahrtsfrequenz anbieten müssen. Dies zeigt sich auch in dem Konzept des gewählten Schiffstyps, mit dem sie durch die zusätzliche Möglichkeit, Ro/Ro Transporte durchführen zu können, eine maximale Auslastung erreichen wollen.

Wenn auch die Ergebnisse Gilmans nicht exakt auf die obigen Reedereien übertragen werden können, so zeigen sie ohne Bezug auf Einzelunternehmen, daß die Linien im Nordatlantik aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht kostenoptimal fahren, sondern daß sie, entsprechend ihrer individuellen Erwartungshaltung, marketingorientierte Entscheidungen treffen, die insgesamt zu hohen Kosten und Überkapazitäten führen. Nach Gilman beträgt die durchschnittliche Auslastung auf dem Nordatlantik etwa 65 %. Hapag-Lloyd gibt in ihrer Studie mit 68 % Auslastung eine ähnliche Situation an und fordert deshalb zur Gestaltung optimaler Kapazitätsverhältnisse auch für diese Seestrecke die Abschaffung der offenen Konferenzen zugunsten geschlossener Kartelle, wie sie außerhalb der USA-Fahrtgebiete möglich sind.¹⁾ Der Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Konferenzen besteht darin, daß offene Konferenzen einen Mitgliedsantrag nicht verweigern können, wenn die Möglichkeit nachgewiesen wird, einen dauerhaften Liniendienst aufrecht erhalten zu können, und ein Interesse daran glaubhaft gemacht wird. Geschlossene Konferenzen nehmen neue Antragsteller erst nach Zustimmung aller bisherigen Mitglieder auf.

Gilman vertritt die Ansicht, daß die am 1.1.1976 eingesetzten Kapazitäten auf dem Nordatlantik 1985 etwa zu 96 % ausgelastet sein würden, wenn sich das Ladungsaufkommen bis Mitte der achtziger Jahre jährlich um etwa 5 % erhöhen würde.²⁾ Trotz dieser Einschätzung haben transnationale Reedereien wie Dart Container Line und Hapag Lloyd ihre Tonnage weiter erhöht, obwohl sie selbst die unerträgliche Überkapazitätssituation in diesem

1) Hapag-Lloyd AG, Comparison of Open and Co-ordinated Competition in the North Atlantic Container Trade for 1975, Hamburg, 1976

2) S. Gilman, u.a., Containers on the North Atlantic, a.a.O., S. 11

Fahrtgebiet beklagen und öffentlich die Investitionspolitik anderer Reeder rügen.

So schreibt Hapag-Lloyd z.B. in ihrem Geschäftsbericht 1977: "Die Lage der internationalen Linienschifffahrt war auch im Jahre 1977 unbefriedigend. Der Weltseeverkehr wuchs im vergangenen Jahr um 3 % auf rd. 3,4 Mrd. Tonnen. Die Welttonnage nahm dagegen noch einmal um 6 % zu. Das nun schon seit Jahren bestehende Ungleichgewicht zwischen Tonnageangebot und Tonnagenachfrage vergrößerte sich weiter."¹⁾ Einige Seiten weiter fährt die Gesellschaft fort: "Wesentliche Voraussetzung für Bestand und Erfolg der Hapag-Lloyd Gruppe in Gegenwart und Zukunft ist der Einsatz modernster Betriebsmittel in allen Geschäftsbereichen. Zur Sicherung der Entwicklung unserer Unternehmensgruppe und damit der Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter wurden im Zeitraum von 1970 bis 1977 Investitionsprogramme mit einem Gesamtvolumen von 2 332 Mio DM durchgeführt.

Das Schwergewicht lag naturgemäß im Geschäftsbereich Frachtdienste. Seit 1970 sind 20 Schiffe, darunter 10 Containerschiffe und der Großtanker TTS 'Bonn', mit einer Tragfähigkeit von 986 241 t dw in Dienst gestellt worden. Das Investitionsvolumen allein dieses Bereiches betrug 1 817 Mio DM."²⁾

Sea-Land/Reynolds konstatiert im Geschäftsbericht 1978: "Sea-Land's demonstrated ability to rapidly seize market opportunities, its continued progress toward operating goals and management's detailed plans for growth provided a firm basis for the commitment of a \$ 580 million

1) Hapag-Lloyd AG, Geschäftsbericht 1977, S. 13

2) Ebenda, S. 21

investment in the future. A modernization program, announced in September, will bring 12 new high-technology containerships on line in 1980, as well as upgrade shoreside facilities and add new ship support equipment, such as containers and chassis. (...) The ships will comprise an entirely new category of ocean vessel, designated the D-9 class. (...) The D-9s not only will allow orderly replacement of some of Sea-Land's older ships, but also will permit the company to participate in growth along both new and established trade routes."¹⁾

Hierdurch wird der bereits verdeutlichte Produktwettbewerb bestätigt, der zwangsläufig größere und modernere Schiffseinheiten zur wirtschaftlichen Gestaltung des Liniendienstes erfordert und damit die Kapazität der jeweiligen Relation erhöht.

Diese Tendenzen verschärfen den Wettbewerb zwischen den Reedereien zunehmend und zwingen sie, den Ablauf und Ausbau von Inlandsorganisationen zu intensivieren, um einen regelmäßigen Ladungszufluß möglichst direkt vom Großverlader mittels störungsfreier Verkehrsabläufe zu gewährleisten. "Auf diese Weise wird nicht nur die Zahl der Ladungsmanipulationen am Versandort, während des Transportes, in den Häfen usw. drastisch reduziert; der Containerreeder hat auch die Möglichkeit, durch frühzeitige Bündelung der Warenströme Einfluß auf die Kostenstruktur des Vor- und Nachlaufs zu nehmen. Er kann dann auch bei der Wahl von Schiffsgröße und -geschwindigkeit in Dimensionen gehen, die bisher unwirtschaftlich gewesen wären."²⁾ Otte zieht daraus

1) Reynolds Industries, Geschäftsbericht 1978, S. 15

2) A. Otte, Die Containerisierung in der deutschen Übersee-Linienschifffahrt, in: Hansa, 107. Jg. 1970, Nr. 6, S. 419 ff.

das Fazit: "Hier an Land entscheidet sich die Wirtschaftlichkeit der Containerdienste; hier muß der Reeder seinen Schwerpunkt bilden und alle Kräfte konzentrieren."¹⁾ Aus dieser Überlegung heraus resultiert die Entwicklung multimodaler Verkehre - die in der Literatur häufig auch als integrierte Transportkette oder als kombinierter Verkehr bezeichnet werden - und die wachsenden vertikalen Kooperations- und Konzentrationsprozesse.

4.3.2. Das multimodale Transportkonzept

Bereits in der Anfangsphase des Containerverkehrs gründete z.B. die Hapag-Lloyd AG zur Koordinierung landseitiger Containeroperationen den Deutschen Container-Dienst GmbH (DCD). Dieses 'Transport- und Service-Unternehmen' beschäftigt sich mit dem Weitertransport der Container im Binnenland, berät Verlader, untersucht die Preise und Kosten alternativer Haus-Haus-Verkehre und wartet und vermietet Container. Busch, Geschäftsführer des DCD formuliert die Ziele des Unternehmens wie folgt: "Wir sind dabei, unsere Organisation weiter zu vervollkommen und auch weltweit in Aktion zu treten, um als Modul-Transport-Operator (MTO) die vorhandenen Verkehrsträger unter einen Hut zu bringen."²⁾

Der Zwang, die überkommenen Koordinationsformen des Stückgutverkehrs möglichst schnell durch adäquate Funktionsgestaltung an die neue Transporttechnologie anzupassen, resultiert aus der ständigen Vergrößerung der

1) A. Otte, Die Containerisierung in der deutschen Übersee-Linienschiffahrt, a.a.O., S. 419

2) Vergl. DCD peilt die komplette Container Kette an, in: Nordseezeitung, 83. Jg. v. 27.4.1977

Tonnagekapazitäten, aus der damit verbundenen Unsicherheit der zukünftigen Marktstellung der Reederei und aus Kosten- und Rationalisierungsgründen. Angesichts der ungewissen Entwicklung auf den oligopolistischen Seeverkehrsmärkten bietet nur ein ausreichendes und vorher-sagbares Ladungsaufkommen mit einem möglichst großen Anteil hochtarifizierter Güter die Gewähr für den Bestand und das Wachstum der Flotte.

Zur Erreichung dieses Ziels müssen die Reedereien den Verladern Vorteile bieten, damit diese ihr Transportkonzept übernehmen. Ridder stellt eine Präferenz bei vielen Verladern zugunsten integrierter Transportangebote gegenüber zersplitterten Offerten einstufiger Unternehmen fest, wobei es für sie weitgehend gleichgültig ist, ob und inwiefern der Gesamtfrachtführer selbst die Transportleistung erbringt oder von Unterfrachtführern erstellen läßt.¹⁾ Aus ihrer Sicht muß der Gesamtfrachtführer in der Lage sein, sie über die zeitlich und finanziell günstigsten Transportmöglichkeiten zu unterrichten, die notwendigen Dokumente zu beschaffen, die Verhandlungen mit den einzelnen Transportunternehmen zu führen sowie die Transportgefäße zum vereinbarten Zeitpunkt bereitzustellen und einen reibungslosen Transport zum Empfänger

1) K. Ridder, Vertikale Konzentration, Diversifikation und freier Wettbewerb im Verkehr, Beiträge aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, Heft 57, Göttingen, 1969, S. 131 und 181

zu gewährleisten.¹⁾

Die Zeitschrift Fracht-Management schreibt (beispielhaft für andere Reedereien) zwölf Jahre später über das integrierte Transportsystem der United States Line: "Alles ist darauf abgestellt, dem Verlader den Container zu liefern, den er möchte, und den beladenen Container zu seinem Bestimmungsort zu bringen und zwar auf dem unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten schnellsten Weg. (...) Er muß nicht viel mehr tun, als zum Telefonhörer zu greifen, den Transport zu buchen und den Anhänger laden, wenn er vorfährt."²⁾

Dieses "alles aus einer Hand" Konzept haben transnationale Reedereien wie z.B. die Atlantic Container Linie auf alle Bereiche des überseeischen Warenverkehrs ausgedehnt. Hierzu gehört das Angebot von Spezialcontainern für Flüssigkeiten und Kühlladung ebenso wie die Übernahme von Luftfracht durch die ACL Air Cargo Ltd., die über weltweite Charterkapazitäten verfügt. Ferner bietet Atlantic Container Line in Verbindung mit der Commercial Union Assurance Company eine wahlfreie Frachtversicherung für Containerladungen im Haus-Haus-Verkehr an und arbeitet mit der International Factors Ltd. zusammen, die ihren Kunden zur Anbahnung von Auslandsgeschäften zur Verfügung steht. Die International Factors Ltd. gehört als Tochtergesellschaft von Lloyd's Versicherungen, Scottish Finance Company Ltd. und The First National Bank of Boston zu den größten Gesellschaften in diesem

- 1) Vergl. G. Haussmann, Rationalisierungseffekte in der Transportkette durch Container-Einsatz, in: Haus der Technik, Essen, Vortragsveröffentlichungen, Einsatz von Containern als Transportmittel, Tagung vom 7.11. 1967, Heft 160, S.53
- 2) Vollständig integriertes Transportsystem, United States Lines - ein Beispiel, in: Fracht-Management, Dezember 1978, S. 40 f.

Bereich mit großen internationalen Vertretungen.¹⁾

Zur Erfüllung rechtlich-dokumentarischer Erfordernisse stellen die Reedereien bei der Warenübernahme im Binnenland ein Durchkonnossement aus, das den gesamten Transportvorgang bis zum Empfänger in Übersee haftungsmäßig abdeckt. Damit ist der Verlader eher in der Lage durch Präsentation der Dokumente bei den Banken eine Refinanzierung in Form des Dokumentenkredits zu erreichen. Für Akkreditive reichen die im Binnenland mit dem Vermerk "received for shipment" gezeichneten Konnossemente jedoch nicht aus, sondern sie müssen erst eine "shipped on board"-Bestätigung von dem Hafenagenten enthalten, die nur für den Seetransport gegeben wird. Die Banken scheinen aber durch großzügige Handhabung die internationale Begrenztheit der Bordkonnossemente häufig zu überbrücken, wobei Dokumente reedereieigener Inlandsorganisationen denen der "non vessel operators" (Spediteure) vorgezogen werden.²⁾ Eine Anpassung rechtlicher Normen an die veränderten Transporttechnologien im Rahmen multimodaler Verkehre ist seit längerem Arbeitsgrundlage verschiedener internationaler Institutionen.³⁾

Durch die obigen Ausführungen zeigt sich eine weitgehende Übereinstimmung zwischen den Interessen der Reedereien und denen der Verladerschaft, was die Bestrebungen der Schifffahrtsunternehmen zu einer vertikalen

- 1) Vergl. Atlantic Container Line, Beispiel eines umfassenden Dienstleistungsangebotes, in: Fracht-Management, Juli/August 1978, S. 16 ff.
- 2) Vergl. Haus/Haus-Containerverkehr, Perfektes Transportsystem mit 'Schönheitsfehlern', in: Fracht-Management, Dezember 1978, S. 19
- 3) Z.B. die Intergovernmental Preparatory Group on a Convention on International Multimodal Transport der UNCTAD

Funktionsausweitung unterstützt. Großverlader mit eigenen Speditionsabteilungen haben im Gegensatz zu kleineren Unternehmen bei der Inanspruchnahme von Durchtransportleistungen den Vorteil besserer Leistungsvergleichsmöglichkeiten. Dies macht sie auch bei langfristiger Zusammenarbeit mit einer Reederei nicht völlig abhängig von dieser. Aus diesem Grunde sind auch Großverlader grundsätzlich an der Abwicklung des Gesamttransportes durch ein Unternehmen interessiert, was aber in Einzelfällen Interessengegensätze nicht ausschaltet. Ist z.B. ein Großverlader aufgrund seines Transportvolumens in der Lage, Teilleistungen bei kleineren einstufigen Verkehrsbetrieben günstiger zu besorgen, kann das zu einer Dividierung des für die Reedereien günstigen "alles aus einer Hand" Konzeptes und damit zu Rationalisierungsnachteilen bei den Schiffahrtsunternehmen kommen.

Durch Integration aller Transportstufen in den gemeinsamen Entscheidungsprozeß ihres Unternehmens können die Reedereien jedoch die Preise in allen konkurrenzgefährdeten Leistungsbereichen im Einzelfalle minimal gestalten, um dann möglicherweise auf der durch Konferenzabsprachen geschützten Stufe des Seeverkehrs einen Ausgleich zu erzielen.

Der vertikale Expansionsprozeß der Reedereien durch Übernahme von Funktionen vor- und nachgelagerter Verkehrsbereiche des Seeverkehrs ist nur nützlich, wenn die Kontrolle und Disposition des Containerumlaufes in allen seinen Phasen möglich ist. Zu diesem Zweck benötigen die Schiffahrtsunternehmen ein leistungsfähiges Informationssystem, das alle relevanten Daten auf Abruf bereitstellt und allen Transportbeteiligten schnellstens zugänglich macht. Organisation, Information und Dokumentation sind aber bis heute noch mit "Schön-

heitsfehlern" belastet¹⁾, die insbesondere aus den unterschiedlichen, individuellen Datenträgern der Transportbeteiligten resultieren, welche auf die jeweiligen spezifischen Belange der einzelnen Transportkettenglieder ausgerichtet sind. Da die Praxis einheitliche Informationen über Ladung, Beladung, Containerstandort und Ankunfts- und Abrechnungsdaten benötigt, ist hierzu eine Anpassung aller Beteiligten an ein gemeinsames Informationsnetz notwendig.

Dieser Schritt ist für die Reedereien am ehesten vollziehbar, wenn sie zuerst die technisch-organisatorischen Funktionen vor- und nachgelagerter Bereiche in ihren Entscheidungsprozeß integrieren. ACL hat zu diesem Zweck Mitte 1979 ein Informationssystem aufgebaut, das die Funktionen Frachtdokumentation, Buchungen, Terminal Operationen und Kontrolle des Gerätes sowie die Vorplanung zentral steuert und überwacht. Hierdurch wird deutlich, daß ACL auch zukünftig die Funktion des Gesamtfrachtführers behalten will und von Unternehmen vor- und nachgelagerter Bereiche, soweit sie mit diesen kooperiert, eine Anpassung erwartet. Dies zwingt kleinere einstufige Unternehmen zu Investitionen in Informationssysteme, die sie letztlich von dem Gesamtfrachtführer abhängig machen, weil nicht alle Reedereien gleiche Informationssysteme einsetzen.

Die Möglichkeiten der Integration landseitiger Transportorgane in den Leistungserstellungsprozeß von Schiffahrtsunternehmen ist je nach Transportleistung unterschiedlich. Umschlagsbetriebe und Kajeanlagen können

1) Vergl. Haus/Haus-Containerverkehr, Perfektes Transportsystem mit 'Schönheitsfehlern', in: Fracht-Management, Dezember 1978, S. 19

von den Reedereien kaum in jedem Hafen bereitgestellt werden. Jedoch haben transnationale Reedereien in großen Häfen wie z.B. New York und Rotterdam eigene Lade- und Löschstellen bzw. sind mit diesen kapitalmäßig verflochten oder haben sich durch vertragliche Vereinbarungen adäquate Nutzungsrechte verschafft.

Sea-Land hat z.B. im New Yorker Hafengebiet Elizabeth Port eine Umschlagsanlage,¹⁾ die sie selbst betreibt sowie eine weitere Terminalanlage mit 138.000 m² am Barbours Cut Terminal in Houston.²⁾ Die American Export Lines, deren Aktivitäten unter der Farrell Flagge zusammengefaßt sind, haben eine eigene Umschlagsanlage in State Island (New York),³⁾ und Seatrain unterhält eine andere in Weahaven (New York).⁴⁾ Hapag-Lloyd hat außer einer von der Stadt Hamburg langfristig angemieteten Umschlagsanlage einen Sitz im Aufsichtsrat der Bremer Lagerhausgesellschaft.⁵⁾ Die Nedlloyd-Linien sind über ihre Muttergesellschaft der Nederlandsche Schepvaart Unie mit 35 % an dem größten Rotterdamer Containerumschlagsterminal Europe Container Terminus B.V. beteiligt.⁶⁾ Die Atlantic Container Linie sichert sich durch einen Mietvertrag mit der Container Terminals, Inc., New York, das Nutzungsrecht der Umschlagsanlagen als 'exclusive user', während Hapag-Lloyd und die United States Line in New York mit der International Terminals

1) O.V., Container Capital ... Facilities at Elizabeth and other Port Sectors Combine to Give New York Leadership in Container Era, in: Via Port of New York, Vol. 21, (1969), No. 11, S. 30 ff.

2) Vergl. US Häfen machen Verkehrspolitik, in Fracht-Management, 12/1978, S. 37

3) und 4) O.V., Container Capital ... Facilities ..., a.a.O., S. 30 ff.

5) Geschäftsbericht der Bremer Lagerhaus Gesellschaft 1978, S. 1

6) Geschäftsbericht der Nedlloyd Linie 1978, S. 40

Operating Company, Incor. einen langfristigen Mietvertrag abgeschlossen haben.

Ebenso wie die Integration der Terminals in die vertikalen Expansionsprozesse mit großem Kapitalaufwand verbunden ist, bringt die Einbeziehung der Eisenbahnfrachtführer in die reedereigene Unternehmensorganisation fast unüberwindbare Kapitalprobleme mit sich, die z.T. durch Kooperationsverträge oder gemeinsame Tochtergesellschaften gelöst werden. So ist die Hapag-Lloyd AG u.a. mit der Bundesbahn an der Contrans Gesellschaft für Containerverkehr beteiligt, die aus Gründen der 'unternehmerischen Selbständigkeit und Neutralität' eine einheitliche Leitung durch die Geschäftsleitung der Hapag-Lloyd AG seit 1976 nicht mehr vorsieht.¹⁾

Eine weitere Kooperation sind z.B. die Reedereien Overseas Containers Ltd. (OCL) und die Associated Container Transportation Ltd. (ACT) mit der Freightliners Ltd. eingegangen, die als rechtlich selbständige Tochtergesellschaft der British Railways die Abwicklung des Containerverkehrs organisiert. Beide Reedereien können über eine feste Anzahl von Freightliner-Tragwagen wie über Privatwagen disponieren und beim Einsatz von täglich sechs Zügen mitentscheiden.²⁾

Die europäischen Eisenbahngesellschaften haben sich bisher darauf beschränkt, wirtschaftlich rechtlich als Unterfrachtführer auf dem Landtransport tätig zu sein. Zwar haben sie sich im nationalen Rahmen, z.B. durch Tochtergesellschaften, wie Freightliners und

1) Geschäftsbericht der Hapag-Lloyd AG 1978, S. 18

2) Vergl. Freightliners Ltd., The Development of the Freightliner System in Great Britain, London, 1976, S. 5; Vergl. DVZ vom 8.7.1971

Transfracht (DB), oder im internationalen Bereich durch die Société Internationale pour le Transport per Transcontainers, Intercontainer, zusammengeschlossen, ihre Aktivitäten aber nicht wie die kanadischen Eisenbahnen auf andere Gebiete der Containertransportabwicklung ausgedehnt. Die Eisenbahngesellschaft Canadian Pacific, die mit einer Strecke von 21.000 Meilen Kanada durchquert, bedient mit ihren Kraftverkehrsunternehmen Canadian Pacific Transport, Canadian Pacific Express und Smith Transport weitere 20.000 Meilen im Landverkehr. Die seit 1964 auf Container spezialisierte Eisenbahngesellschaft verfügt neben eigenen Containerbahnhöfen über Hafenumschlagsanlagen, an denen u.a. ihre eigenen Containerschiffe CP Discover, CP Trainer und CP Voyager mit je 779 TEU Ladefähigkeit abgefertigt werden. Neben diesen Schifffahrtsaktivitäten betreibt Canadian Pacific noch eine Massengutreederei sowie eine Luftlinie, eine Hotelkette, ein eigenes Nachrichtenetz und mit der Tochtergesellschaft CanPack International Services Ltd. einen Betrieb, der als Spedition, Lagerei, Schiffsagent und Zollmakler tätig ist.¹⁾

Ihre Konkurrentin, die Eisenbahngesellschaft Canadian National, schaltete sich 1969 durch eine 18 prozentige Beteiligung an der Cast Gruppe (7 Containerschiffe zwischen 500 - 800 TEU) und 1975 durch eine 28,55 prozentige Beteiligung an der Furness, Withy & Co. Ltd. in den Seeverkehr ein.²⁾ Furness, Withy & Co. Ltd. gehört zu den größten britischen Reedereien, ist Mitglied des

1) P. Hunter, The Canadian Scene. Dynamic Development of Ports and Overland Traffic, in: Container News, 7. Jg. (1972), Nr. 4, S. 12 ff; o.V., Railroads Lead Canadas Intermodal Progress, in: Container News, Vol.5 (1970), Nr. 11, S. 38; DVZ vom 28.2.1974 und 16.1.1975

2) Vergl. Eine neue Herausforderung für die Containerfahrt im Nordatlantik? DVZ vom 12.5. 1976

Containerkonsortiums OCL und hält 60 % der direkt nach Kanada fahrenden Manchester Line, an der sich Canadian National nach Reduzierung ihres Anteils bei Furness, Withy & Co. auf 20 % mit 37,6 % beteiligte. Diese Gesellschaft fährt im Gegensatz zu der Cast Linie als Konferenzreederei, während Cast seine "Blue Box" Transporte in Konkurrenz zur Manchester Line zwischen Europa und Kanada als Outsider anbietet.¹⁾ Über OCL ist die Canadian National ferner durch die Trio Gruppe am Ostasienverkehr beteiligt, durch ANZECS im Australiendienst und durch SAECS in der Europa-Südafrikafahrt.

"Durch die vertikale Funktionsausweitung verwandeln sich die Reedereien in vertikal integrierte Verkehrskonzerne, die im weitestgehenden Fall den gesamten Containerumlauf steuern, die Akquisition von Voll- und Sammelladungen übernehmen und ihre Container auf See, in den Seehäfen sowie im Binnenland mit eigenen Verkehrsmitteln befördern."²⁾ Hapag-Lloyd hat zur Verbesserung seiner organisatorischen und akquisitorischen Transportabwicklung an der Speditionsfirma Pracht eine Beteiligung erworben und verfügt damit ebenso wie die holländische NSU-Gruppe mit ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Damco über expeditionelle Büros in verschiedenen kontinentalen und überseeischen Ländern.³⁾

- 1) Vergl. H.W. Detrez, Probleme des landseitigen Containerverkehrs, Schriften des Bremer Ausschusses für Wirtschaftsforschung, Hrsg. W. Gatz, Heft 22, Bremen, 1976, S. 121
- 2) H.W. Detrez, Konzentration und Kooperation im überseeischen Containerverkehr unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 251
- 3) Geschäftsbericht der Nedlloyd Linie (NSU) 1978, S. 40

4.4. Geographische Veränderungen der Marktstruktur

Kennzeichnendes Element transnationaler Reedereien ist der ständige Ausbau ihrer Fahrtgebiete. Dies wird besonders an den "New Comern" im Seefrachtgeschäft von Sea-Land und von Seatrain deutlich, die 1966 auf dem Nordatlantik beginnend, derzeit fast alle Haupttrou-
ten befahren. So hat Sea-Land 1978 den Verkehr zwischen dem Nahen und Fernen Osten aufgenommen und ebenso wie die Trio Gruppe im gleichen Jahr den Hafen Jeddah als Direkthafen in den Liniendienst integriert. Sea-Land begründet diese Schritte zum einen mit marktpoliti-
schen Argumenten - "the opening of service between the Middle East and Far East gave Sea-Land's customers a transport that is truly global"¹⁾, - weist aber an
anderer Stelle ihres Geschäftsberichtes spezifizier-
ter auf die betriebswirtschaftlichen Einflußfaktoren ihrer Entscheidung wie folgt hin: "But Sea-Land's
readiness to go where the action is, worldwide, gives the company a broader and more stable earnings base,
one which helps moderate the earnings volatility associated with an industry heavily dependent on the
level of international economic activity and trade."²⁾

Dies bedeutet, daß die großen Gesellschaften dort neue Liniendienste einrichten, wo die Handelsströme zwischen zwei Regionen prosperieren. Der containerisierte Stück-
gutverkehr zwischen dem Nahen und dem Fernen Osten ist erst in der Entwicklung begriffen. Diesen Moment nutzte Sea-Land, um rechtzeitig ihre Dienste zu etablieren.

1) Sea-Land/Reynolds Industries, Geschäftsbericht 1978, S. 16

2) Ebenda, S. 14

Auch die Aufnahme eines Outsiderdienstes zwischen der nordamerikanischen Westküste und dem Fernen Osten durch Hapag-Lloyd zeigt den Entschluß, an lukrativen Ladungsströmen zu partizipieren, auch in Konkurrenz zu Konferenzmitgliedern, mit denen man sonst zusammen in anderen Konferenzen die Entwicklung in den Fahrtgebieten abstimmt.

Als eine zumindestens für die Linienschiffahrt neue Form der geographischen Absicherung ist die 49 prozentige Beteiligung der Hapag-Lloyd AG an der neugegründeten Lineas Naviera Boliviana anzusehen,¹⁾ der Hapag-Lloyd zu Beginn der Aktivitäten ein Schiff ihrer panamesischen Tochtergesellschaft Hapag-Lloyd International S.A. vercharterte. Dieser Schritt ist umso bedeutender, als Hapag-Lloyd damit die Möglichkeit bekommt, innerhalb der Schifffahrtszone der LAFTA zu operieren. Die Latin American Free Trade Association, bestehend aus Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela, hatte am 30.6.1966 die Teilnahme ausländischer Schiffe am intrazonalen Verkehr nur noch unter äußerst restriktiven Maßnahmen zugelassen, damit ihre eigenen Reedereien im Rahmen eines großräumigen Kabotagevorbehaltes eine Basis zur Entwicklung finden.²⁾

4.5. Die Diversifikation der Produktpalette

Die Diversifikationsstrategien der Reedereien zur Reduzierung des Unternehmensrisikos sowie zur Sicherung

1) Weser-Kurier vom 29.9.1979, S. 4

2) Vergl. Preference for Regional-Flag Ships, in: Intereconomics, Vol. 2, 1967, No. 2, S. 33
Diese Bestimmungen gelten nach Angaben der nationalen Botschaften auch heute noch.

eines stetigen Wachstums sind innerhalb der Gruppe transnationaler Unternehmen verschieden. Sea-Land z. B., als Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Tabakkonzerns Reynolds, ist eine Sparte dieses Konzerns und als solche bereits Bestandteil einer Risiko verteilenden Konzernstrategie, die neben den Bereichen Tabak und Schifffahrt noch die Sparte Nahrungsmittel unter der gemeinsamen Leitung vereinigt.¹⁾ Damit braucht Sea-Land innerhalb des Transportsektors keine so breite Leistungspalette zur Absicherung von unterschiedlichen Konjunktur- und Marktverhältnissen auf den einzelnen Teilmärkten, sondern kann sich hinsichtlich der Seeverkehrsaktivitäten auf den Containerbereich und die vor- und nachgelagerten Glieder der Transportkette konzentrieren.

Anders als Sea-Land verfolgen die europäischen Schifffahrtsunternehmen wie z.B. P & O, Hapag-Lloyd, Nedlloyd, CGM und Broström eine Diversifikationspolitik, die darauf ausgerichtet ist, als Transportkonzern den Verladern eine alles umfassende Leistungspalette anbieten zu können. So operiert Hapag-Lloyd nicht innerhalb der Containerlinienfahrt, sondern beteiligt sich über ihre Tochtergesellschaft Kosmos an der Massengutfahrt und verfügt mit dem 1976 gebauten 183.000 BRT großen Tanker "Bonn" über eines der größten unter deutscher Flagge fahrenden Tankschiffe. Hinsichtlich der Flottenstruktur ist festzustellen, daß Hapag-Lloyd außer Frachtschiffen auch See- und Flußschlepper einsetzt sowie mit dem Passagierschiff "Europa" über das größte deutsche Kreuzfahrtschiff verfügt. Mit dem Aufbau der eigenen Luftflotte und dem Aufkauf der jetzt hundertprozentigen

1) Sea-Land/Reynolds Industries, Geschäftsbericht 1978

Konzerntochter Bavaria German Air Fluggesellschaft München verfügt der Hapag-Lloyd Konzern über 8 Flugzeuge des Typs Boeing 727/100, 7 Flugzeuge BAC 1-11/500 und 4 Maschinen des Typs Airbus 300 B 4, die durch 3 weitere Boeing 727/200 im Jahre 1979/80 sowie zwei Airbus A 300/4 ergänzt werden. Damit verfügt Hapag-Lloyd erstmalig über eine "convertible version" des Airbus Typs, der bei Bedarf als Frachtflugzeug eingesetzt werden kann. Wenn die Gesellschaft in diesem Bereich ebenso erfolgreich ist wie im Passagier-Touristik-Verkehr, wird sie bald zu den bedeutenden Luftfrachttransporteuren gehören.

Ebenso wie die großen europäischen Linien stellen die japanischen Schifffahrtsunternehmen Transportkonzerne dar, die alle Bereiche des See- und Landtransports sowie der Hafenumschlags- und Werftanlagen unter einheitlicher Leitung vereinigen. So werden die 12 von Sea-Land geordneten Schiffe auf den Werften der beiden größten japanischen Handelskonzerne Mitsubishi und Mitsui gebaut, die wirtschaftlich eng mit der Nippon Yusen Kaisha Line und der Mitsui OSK Line verbunden sind.¹⁾ Der Auftrag Sea-Lands an die japanischen Werften macht deutlich, daß die großen Schifffahrtsunternehmen der Welt gute Kontakte zueinander haben; denn zum einen erfuhren die japanischen Reeder durch den Auftrag frühzeitig etwas über die geschäftspolitischen Intentionen ihres Konkurrenten Sea-Land, und zum anderen förderten die Japaner durch ihre Subventionspolitik die Vorgehensweisen der amerikanischen Reederei. So gewährt die japanische

1) Vergl. M.J. Yoshino, Japan's Multinational Enterprises, Cambridge, Massachusetts, London, 1976, S. 28

Regierung Exportkredite für den Schiffbau bis zu einer Höhe von insgesamt ca. 70% des Schiffspreises zu günstigen Zinssätzen.¹⁾ Die von Sea-Land zuletzt geordneten Schiffe hätten in den USA ohne Subvention etwa 80 Mio \$ und mit höchstmöglicher Subvention 40 Mio US \$ gekostet. Jetzt zahlt die Reederei etwa 33 Mio US \$.²⁾

Die Bedeutung der Diversifikationspolitik der Großreedereien ist unterschiedlich einzuschätzen. Die Ausweitung der Aktivitäten im Bereich der See- und Hafendienste muß als Ergänzung der Produktpalette angesehen werden, durch die den Kunden der Seeverkehrsleistung ein umfassendes Leistungspaket angeboten wird und die Leistungserstellung unabhängiger von externen Einflüssen gemacht werden soll. Diese Einschätzung wird auch durch die Umsatzzahlen der diesbezüglichen Hapag-Lloyd Tochtergesellschaften dokumentiert, die nur einen relativ geringen Anteil vom Konzernumsatz erwirtschaften, jedoch für den Konzern einen Großteil ihrer Leistung erbringen, wie die Tabelle 14 zeigt.

Die Diversifikation außerhalb des traditionellen Seefrachtgeschäftes vollzog Hapag-Lloyd durch den Ausbau des Touristikbereiches und insbesondere durch den Aufbau einer eigenen Luftflotte. Diese Sparten als Wachstumsbranchen haben den Erwartungen entsprochen und innerhalb der Konzernumsätze eine Umverteilung erreicht. (Vergl. Tabelle 15).³⁾

Im Jahre 1979 beteiligte sich Hapag-Lloyd an der Spedi-

- 1) Vergl. A. Rommel, H. Strunk, Schifffahrts- und Schiffbauförderung in OECD-Ländern, in: Hansa, 113. Jg., 1976, Nr. 6, S. 433
- 2) Vergl. Sea-Land Charts a New Course, in: Containerisation International, 9/1979, S. 17
- 3) Vergl. Hapag-Lloyd AG - nur mit neuen Aktivitäten über die Runden, in: Handelsblatt vom 21.6.1979

Tabelle 14: Umsatz ausgewählter Hapag-Lloyd Tochtergesellschaften im Bereich der See- und Hafengewirtschaft 1978

Tochtergesellschaft	I	II	III	IV	V
"Kosmos" Bulkschiffahrt GmbH, Bremen	6.911	0,3 %	3.885	56,2 %	43,8 %
Rickmers-Linie KG (AG & Co.), Hamburg	3.680	0,2 %	1.019	27,7 %	72,3 %
Deutscher Container-Dienst GmbH, Hamburg	80.911	4,2 %	51.849	64,1 %	35,9 %
Niedersachsen Versicherungs AG, Hamburg	24.797	1,0 %	20.739	83,6 %	16,4 %
UNIKAI Hafenbetrieb GmbH, Hamburg	66.601	2,6 %	49.529	74,4 %	25,6 %
"Linertally", Ladungskontroll-GmbH, Hamburg	7.405	0,3 %	3.188	43,0 %	57,0 %
UNIPORT Hafenbetrieb GmbH, Bremen	7.575	0,3 %	3.747	49,5 %	50,0 %
Hapag-Lloyd Transport & Service GmbH, Bremen	40.453	1,6 %	35.782	88,5 %	11,5 %
Lütgens & Reimers, Hamburg	35.206	1,4 %	29.829	84,7 %	15,3 %
Partenreederei MSchl. "Planet"	477	-	-	-	100,0 %
Partenreederei MSchl. "Saturn"	513	-	-	-	100,0 %
Hapag-Lloyd Werft GmbH, Bremerhaven	85.866	3,3 %	71.784	83,6 %	16,4 %

I: Umsatz in TDM; II: Anteil am Konzernumsatz; III: Außenumsatz in TDM; IV: Prozentualer Anteil des Außenumsatzes vom Gesamtumsatz der Tochter; V: Anteil des Innenumsatzes vom Gesamtumsatz der Tochter

Quelle: Hapag-Lloyd Geschäftsbericht 1978, S. 11

Tabelle 15: Hapag-Lloyd Konzernumsätze von 1975 - 1978 in Mill. DM

Geschäftsbereich	1975		1976		1977		1978				
	I	II	I	III	I	II	I	III			
Frachtdienste	1.468	76,2	1.561	77,5	+ 6,4	1.567	68,3	+ 0,4	1.743	67,7	+11,2
davon Fracht- schiffahrt Hapag- Lloyd AG	1.355	70,4	1.432	71,1	+ 5,6	1.473	64,2	+ 2,9	1.594	61,9	+ 8,2
Hafen- und Küsten- dienste	115	6,0	138	6,8	+19,1	152	6,6	+10,1	165	6,4	+ 8,6
Werft, Ausrüstungs- und Reparatur- dienste	173	9,0	108	5,4	-37,6	89	3,9	-17,6	98	3,8	+10,1
Touristik x)	170	8,8	207	10,3	+21,8	486	21,2	+134,1	570	22,1	+17,3
davon Flugge- sellschaften	84	4,4	109	5,4	+29,8	342	14,9	+213,8	387	15,0	+13,1
Konzern Gesamt:	1.926		2.014			2.294			2.576		

x) 1977 Übernahme der Bavaria Germanair Fluggesellschaft mbH, München

I: Umsatz; II: Prozentualer Anteil am Gesamtumsatz; III: Steigerungsrate zum Vorjahr in Prozent

Quelle: Hapag-Lloyd Geschäftsberichte 1975 - 1978

tionsfirma Pracht¹⁾ und machte damit einen Schritt, den andere transnationale Reedereien wie z.B. die Nedlloyd Linien und die P & O Gruppe bereits vollzogen hatten. Durch diese Speditionsbeteiligung festigt die Gesellschaft weltweit die Verbindung zwischen Seefrachtdienst und Verladerschaft; denn durch die Beteiligung an Pracht erhält sie Einflußmöglichkeiten auf über 50 Tochtergesellschaften des Unternehmens mit 109 Niederlassungen in Deutschland, Europa und Übersee. So gehört die Pracht Air Service zu den größten Luftfrachtspediteuren in Deutschland. Ferner ist Pracht von der Spedition Sojuzvneshttrans in Moskau autorisiert zu Verladungen durch die Sowjetunion in den Iran und außerdem ist sie zusammen mit Kühne & Nagel und Schenker an der Wesotra beteiligt, die als sowjetisches Agenturbüro in der BRD die Ladungsakquisition für sowjetische Transportunternehmen vornimmt.²⁾

4.6. Aspekte der Finanzierung

Veröffentlichungen und Angaben über betriebswirtschaftliche Aspekte der Schiffsfinanzierung sind nur selten zu finden. Diejenigen Verfasser, die sich mit diesem Thema beschäftigen, untersuchen insbesondere gesamtwirtschaftliche Aspekte der staatlichen Steuer- und Subventionspolitik,³⁾

- 1) Hapag-Lloyd erwirbt Beteiligung an Spedition Pracht, in: DVZ v. 2.8.1979
- 2) Vergl. H. Böhme, H. Buck, Die Schifffahrtspolitik der sozialistischen Länder und die Ordnung des internationalen Seeverkehrs, Kiel, 1976, S. 125
- 3) Vergl. J.W. Hinneberg, Schifffahrtssubventionen, staatliche Hilfen an einen besonderen Wirtschaftszweig und deren Problematik, Diss., Zürich, 1976; G. Wolf, Schiffs-Exportfinanzierung, Frankfurt, 1975; J. Schaumburg, Staatliche Förderung des Konzentrations- und Zentralisationsprozesses des Kapitals in der Handelsflotte der BRD mit Hilfe finanzpolitischer Maßnahmen, Diss., Rostock, 1974

oder sie analysieren die rechtlichen Absicherungs- und Kreditlinien der Banken im Hinblick auf die Spezifika der Reedereien.¹⁾ Mikroökonomische Probleme werden in den Termini der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre dargestellt, ohne eine Gewichtung alternativer Möglichkeiten hervorzuheben.²⁾ Dies liegt wahrscheinlich daran, daß zum einen die einzelnen Unternehmensverhältnisse zu unterschiedlich sind als daß verallgemeinernde Gewichtungen vorgenommen werden können und zum anderen an der damit verbundenen Offenlegung betriebsindividueller Datenkonstellationen. Anfragen bei verschiedenen Schifffahrtsbanken haben diese Einschätzung bestätigt. Die Schiffsfinanzierung ist ein Bereich, der von allen Beteiligten "top secret" behandelt wird.

Die Möglichkeiten der Finanzierung und ihre Bedeutung charakterisiert Sea-Land unter Bezugnahme auf das eigene Unternehmen wie folgt: "Because it has never applied for federal operating subsidies, Sea-Land maintains the flexibility to realign its global services in response to changing conditions. Subsidized carriers are often restricted by law from developing their vessels to new routes where service is in demand."³⁾

- 1) M.D. Revell, Financial Needs and Trends of International Shipping, a.a.O.; C. Th. Gramenos, Bank Finance of Ship Purchase, a.a.O.,
- 2) H.-J. Stöcker, Aspekte der Schiffsfinanzierung aus der Sicht der Seeschifffahrt, in: Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt, a.a.O., S. 24 ff.
- 3) Sea-Land/ Reynolds Industries, Geschäftsbericht 1978, S. 14; So werden z.B. Subventionen an deutsche Reeder nach den "Grundsätzen für die Förderung der deutschen Seeschifffahrt" nur gewährt, wenn sie mit den schifffahrtspolitischen Zielen der Regierung im Einklang stehen und zur Verbesserung der Struktur und Konkurrenzfähigkeit der Handelsflotte sowie der Beschäftigungslage der BRD beitragen. Vergl. Bundesanzeiger, Nr. 94, Köln 1965, S. 1 f.

Tabelle 16: Die Finanzierung des Hapag-Lloyd Konzerns von 1975-1978 in Mio. DM

	1975		1976		1977		1978	
	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM	%	Mio DM	%
Erhöhung Grundkapital und gesetzliche Rücklage	11,4	2,6	45,0	8,4	-	-	-	-
Verminderung des Anlagevermögens aus Veränderungen des Konsolidierungskreises	-	-	-	-	63,0	14,6	1,2	0,3
Erhöhung der Sonderposten mit Rücklagenanteil	-	-	-	-	-	-	7,6	1,5
Vermögensverwertung	19,2	4,5	20,6	3,9	32,1	7,4	50,8	10,0
Abschreibungen auf Anlagevermögen	143,4	33,2	216,8	40,5	137,1	31,8	185,8	36,7
Erhaltene Zuschüsse	1,7	0,4	28,6	5,3	35,3	8,2	51,8	10,2
Erhöhung der langfristigen Verbindlichkeiten	77,3	17,9	106,7	20,0	93,4	21,6	205,7	40,6
Erhöhung der kurzfristigen Verbindlichkeiten	-	-	109,3	20,4	35,0	8,1	-	-
Verminderung des Umlaufvermögens	169,1	39,2	-	-	-	-	-	-
Verminderung der Aufwendungen für schwabende Schiffsreisen etc.	9,3	2,2	8,0	1,5	-	-	-	-
Erhöhung der Frachten und Passagen für schwabende Schiffsreisen etc.	-	-	-	-	35,9	8,3	3,5	0,7
Gesamt:	431,4	100	535,0	100	431,8	100	506,4	100

Quelle: Hapag-Lloyd Geschäftsberichte 1975-1978

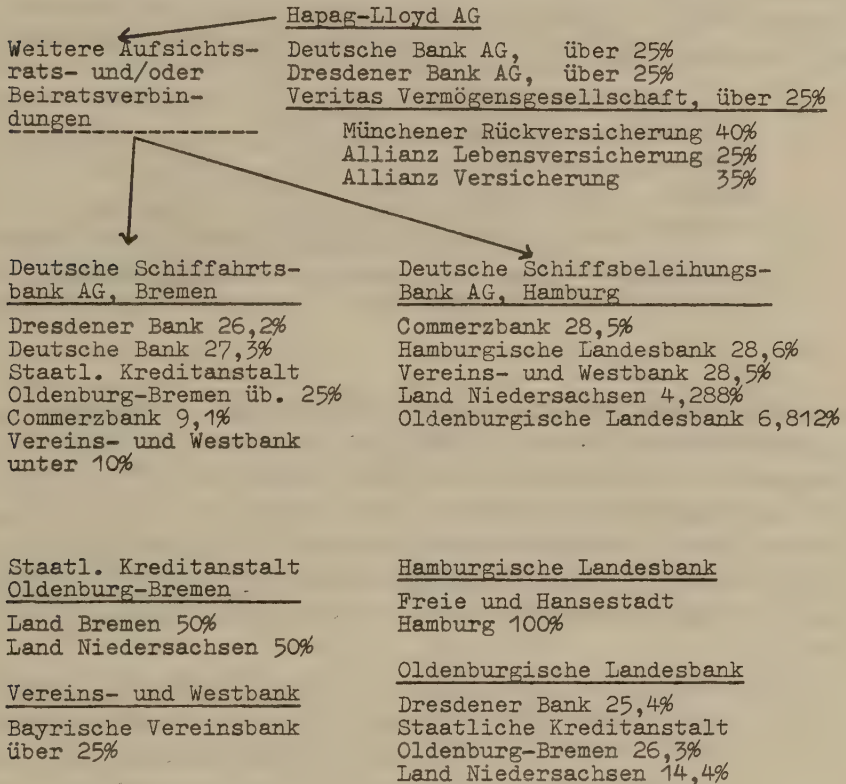
Das Ziel der Reedereien ist es also, möglichst ohne subventionsgebundene Auflagen selbständig die Unternehmensstrategie planen und durchsetzen zu können. Untersucht man die Hauptfinanzierungsquellen der Hapag-Lloyd AG, so stellt man fest, daß diese in liquide Mittel umgewandelte Abschreibungen sowie die Erhöhung der Verbindlichkeiten sind. Die direkten Subventionszuschüsse stellen aufgrund ihres relativ kleinen Anteils an den Finanzierungsmitteln einen unbedeutenden Entscheidungsparameter dar, der jedoch tendenziell wichtiger wird. (Vergl. Tabelle 16)

Die Finanzierungsmöglichkeit durch Abschreibungen zeigt, daß sich die hohen Investitionen der Gesellschaft amortisieren. Daß die zur Finanzierung herangezogenen Abschreibungen mit denen der Gewinn- und Verlustrechnung identisch sind, bedeutet, daß Hapag-Lloyd nicht nur die wirtschaftliche Normalabschreibung über den Preis verdiente, sondern auch noch die steuerlichen Sonderabschreibungen von 40 % am Markt über den Preis durchsetzte.¹⁾ Hiermit werden über die Raten gezielt stille Reserven geschaffen, die die Eigenkapitalstruktur des

- 1) Sonderabschreibungsmöglichkeiten (gemäß § 82 f EStDV) für in einem deutschen Seeschiffsregister eingetragene Tonnage existieren seit 1965 (unabhängig vom Ort der Auftragsvergabe). Für Schiffe, welche in der Zeit vom 1.1. 1965 bis zum 31.12.1970 abgeliefert wurden, galt ein Sonderabschreibungssatz von 30 %; das II. Steueränderungsgesetz 1973 brachte dann eine Erhöhung dieses Satzes auf 40 %. Die Sonderabschreibungen können - neben der nach § 7 Abs. 1 EStG zu bemessenden linearen Absetzung für Abnutzung (keine degressive Afa) - im Jahr der Anschaffung (Ablieferung) und in den vier folgenden Wirtschaftsjahren in Anspruch genommen werden; anschließend bemißt sich die Abschreibung nach Restwert und Restnutzungsdauer.

In der BRD haben Handelsschiffe eine steuerliche Lebensdauer von 14 Jahren (Tank-, Kühl- und Containerschiffe 12 Jahre).

Schaubild 4: Einige direkte und indirekte Bankverbindungen der Hapag-Lloyd AG in Deutschland



Münchener Rückversicherung
Allianz Versicherung AG 25%

Allianz Versicherung AG
Münchener Rückversicherung 25%

Allianz Lebensversicherung
Allianz Versicherung AG 45,96%
Münchener Rückversicherung 45,96%

Quelle: Zusammengestellt aus: Commerzbank, Wer gehört zu wem, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, 1977

des Unternehmens verbessern und für die Kreditaufnahme eine bessere Ausgangsbasis schaffen.¹⁾ Gramenos hat die Beurteilungskriterien der Banken bei der Vergabe von Schiffskrediten als "the five Cs of credit" bezeichnet und versteht darunter:²⁾

character	= Ruf des Unternehmens
capacity	= Leistungsfähigkeit des Managements
capital	= Eigenkapital der Gesellschaft
collateral	= Liquiditätsverhältnisse zur Gewährleistung regelmäßiger Tilgungszahlungen
conditions	= Zweck der Investition, Einsatzgebiete der Schiffe

Gerade bei transnationalen Reedereien sind hier in der Regel bessere Voraussetzungen zur Erfüllung der Bankerfordernisse gegeben als bei kleineren Schifffahrtsunternehmen, was ihnen die Kreditaufnahme erleichtert. Hinzu kommen häufig enge betriebliche Bindungen an Bankinstitute,³⁾ die transnationalen Reedereien die Handlungsfreiheit zur Durchsetzung ihrer Unternehmenspolitiken so sichern, wie es Sea-Land für notwendig hält.⁴⁾

1) Vergl. In den stillen Reserven der Reeder stecken Notgroschen für die Zukunft, in: Handelsblatt vom 21.6.1978

2) C.T. Gramenos, Bank Finance of Ship Purchase, a.a.O., S. 22; Vergl. auch UNCTAD, Finance for Ship Acquisition, Genf, 1975

3) s. Schaubild 4, S. 143

4) Vergl. Sea-Land-Zitat, S. 140 dieser Arbeit

5. Transnationale Reedereien und die Neue Weltwirtschaftsordnung

5.1. Potentielle Auswirkungen transnationaler Reedereien auf die Struktur der Weltwirtschaft

Im ersten Hauptteil dieser Arbeit wurde nachgewiesen, daß die außenhandelstheoretischen Ansätze zur Erklärung des Welthandels weitgehend von den Problemen der physischen Raumüberbrückung abstrahieren oder diese auf den Faktor Transportpreis reduzieren. Die verkehrs- und standorttheoretischen Ansätze weisen zwar auf die Bedeutung der Gestaltungskraft des Verkehrs hin, greifen aber das Phänomen gezielter einzelwirtschaftlicher Preisdifferenzierungen zur Lenkung der Warenströme nicht auf.

Auf potentielle Auswirkungen der Strategien transnationaler Reedereien auf die Welthandelsströme weist Sea-Land/Reynolds im Geschäftsbericht 1978¹⁾ hin, in dem das Unternehmen zur ungünstigen Einnahmesituation des Berichtsjahres folgendes feststellt: "While the total volume of cargo in international trade was generally high throughout 1978, trade conditions kept freight rates low along some key routes."

Hiervon läßt sich folgende These ableiten: Eine leistungsfähige Reederei, die in der Lage ist, das internationale Warenangebot zu transportieren, trägt einerseits zur Erhöhung des Welthandels bei, andererseits aber auch zur Reduzierung des Marktwertes der transportierten Güter; denn durch ein zunehmendes Angebot auf den Weltmärkten sinkt der Gleichgewichtspreis. Hierdurch reduziert sich die mögliche Spanne für die Transportkosten, und es kommt zu dem von Sea-Land beklagten Ergebnis.

1) Sea-Land/Reynolds Industries, Geschäftsbericht 1978, S. 15

Das Ziel der Reederei kann es demzufolge nur sein, den internationalen Warenstrom mengenmäßig so zu begrenzen, daß sie möglichst den Cournotschen Punkt realisieren. Diese Erkenntnis erhält bezüglich des sich abzeichnenden Konzentrationsprozesses innerhalb der Linienschiffahrt und der interregionalen Teilmarktverbindungen zwischen den Mitgliedern der Konsortien eine zunehmende Bedeutung.

Bis zur Einführung des Containerverkehrs war keine Linienreederei in der Lage, alle Haupttrouten des Weltseeverkehrs wesentlich zu beeinflussen. Deshalb versuchten sie auf "ihren" Routen ein Maximum an Ladung zu fahren und durch das Prinzip des "charge what the traffic will bear" die mögliche Transportpreismarge auszunutzen.¹⁾ Diese Vorgehensweise war deshalb möglich, weil die Nachfrage nach höherwertigen Stückgütern höher als das Angebot war. Das zunehmende Warenangebot und der Wandel zum Käufermarkt ließen die Gleichgewichtspreise sinken und die Transportpreismarge geringer werden. Diese sich mit zunehmenden Welthandel für die Seeschiffahrt negativ verstärkende Tendenz können die Reedereien nur durch eine Begrenzung der Warentransporte verhindern. Ein solcher Schritt ist aber nur möglich und erfolgsversprechend,

- 1) Unter "charge what the traffic will bear" versteht Sanmann die Grenze der "Belastbarkeit" eines Gutes, d.h. die Ratenhöhe, "deren Überschreitung einen so wesentlichen Absatzrückgang zur Folge hätte, daß der dadurch bewirkte Erlösrückgang den aus der Ratenerhöhung resultierenden Erlöszuwachs überkompensiert." Dies bedeutet aber nicht generell die Abschöpfung einer Monopolrente, sondern impliziert vor allem die Umlage der nicht direkt zurechenbaren Kosten nach dem Wert der Ware.^{a)} Sturmey schreibt zur Preisbildung der Konferenzreeder: "Pricing is (.) determined on a basis which will yield reasonable profits to the lines in the trade, but will not attract extra competition."^{b)}

a) Sanmann, Seeverkehrsmärkte, a.a.O., S. 188

b) S.G. Sturmey, Some Aspects of Ocean Liner Economics, Manchester, 1964, S. 202

Tabelle 17: Vergleich von Frachtraten für einen 20 Fuß

Container

Zeitpunkt der Frachtratenofferte: 8.-10. Mai 1978

Inhalt: gedruckte und gebundene Bücher

Frachtbasis: Pier : Pier

Verladehafen: London

Index: London - New York gleich 100

Hafen	I	II	III	IV	V	VI
Rotterdam	187	6	234	10	125	171
Hamburg	428	13	375	15	88	121
Göteborg	498	15	447	18	90	123
Gydnia	967	29	800	33	83	114
Lissabon	1.111	33	753	31	68	93
Reykjavik	1.231	37	1.840	75	149	204
Algier	1.732	52	1.156	47	67	92
Las Palmas	1.771	53	1.556	64	88	121
Tunis	2.114	63	1.638	67	77	105
Malta	2.304	69	1.430	59	62	85
Dakar	2.607	78	2.627	108	101	138
Izmir	2.961	89	1.257	52	42	58
Montreal	3.249	97	1.916	79	59	81
Latakia	3.322	99	1.680	69	51	70
New York	3.342	100	2.438	100	73	100
Jeddah	3.956	118	2.200	90	56	77
Lagos	4.196	126	3.320	136	79	108
Kingston	4.271	128	4.020	165	94	129
Savannah	4.480	134	2.175	89	49	67
Houston	5.013	150	2.800	115	56	77
Rio de Janeiro	5.262	157	4.865	200	92	126
Bandar Abbas	6.075	182	2.500	103	41	56
Kapstadt	6.188	185	2.856	117	46	63
San Francisco	8.050	241	4.525	186	56	77
Singapur	8.247	247	2.924	120	35	48
Hongkong	9.707	290	2.955	121	30	41
Tokyo	11.303	338	3.014	124	27	37
Sydney	11.529	345	4.995	205	43	59

Konferenzraten abzüglich Rabatt, zuzüglich Bunker- und Währungszuschläge

I: Entfernung in Seemeilen; II, IV, VI: Index, gemessen an der Strecke London - New York = 100; III: $\S$ Rate; V: Kosten pro Seemeile in cents

Quelle: Containerisation International, Rates by Rule
Thumb, September 1978, S. 45

wenn alle Hauptrouten der Linienschiffahrt von einem Unternehmen bzw. einer Reedereigruppe maßgeblich beeinflußt werden können.¹⁾ Dieses Ziel scheinen die Reedereien durch Zusammenschlüsse oder durch einen offensiven Machtkampf anzustreben.

Sollten die von Sea-Land ab 1980 neu in Dienst gestellten Containerschiffe nur teilweise auf der Nordatlantikroute eingesetzt werden, was Sea-Land indirekt bestätigt,²⁾ so würde das zu einem Kampf um Marktanteile und Machtpositionen führen, den Seatrade wie folgt kommentiert: "Suffice to say that if Sea-Land put its dozen new-buildings on one route (Europe/Far East), or splits them between two routes, say, the Atlantic and Pacific (in addition to its existing commitment), then all hell would break loose. Even if deployed on a round-the-world cycle the 12 ships would be treading heavily on the toes of Sea-Land's other 16 modern containerships, as well as everyone else's. (...) There are certainly no new trade routes that could accommodate six, let alone a dozen more 1 700 TEU ships."³⁾

Die Relevanz der Marktmacht wird deutlich, wenn man die Ratenstruktur verschiedener Relationen untersucht. Beispiel hierfür ist die Tabelle 17. Obwohl die Strecken London - Sydney und London - Tokyo fast gleich lang sind, differieren die Raten um fast 66 %, nimmt man die Tokyo Rate als Basis.

Untersucht man die Gründe hierfür, so ist zu erkennen, daß im Fahrtgebiet nach Ostasien die japanischen Reeder

1) Vergl. H. Jürgensen, Der Rationalisierungseffekt von Linienkonferenzen ..., a.a.O., S. 135

2) Siehe Seite 121 dieser Arbeit

3) Seatrade, Vol. 9, No. 5, 1979, S. 155

Tabelle 18: Zusammenstellung von Frachtraten für einen 20 Fuß Container gedruckter Bücher, quotiert von Birmingham nach Saudi-Arabien, Riyadh - in der Zeit vom 24. - 26.8.1977

Reeder	I Ladehafen	II Löschhafen	III	IV	V
Merzario	15 Felixstowe	8 Jeddah	3.306	n.q.	n.q.
Nedlloyd	28 Tilbury	14 Damman	3.354	2.500	650
Meditainer	21 Felixstowe/ Liverpool	10 Jeddah	3.596	2.400	975
APCL	23 Tilbury	14 Damman	3.630,1)	n.q.	1.285
P & O Strath	18 Tilbury	15 Jeddah	3.639	2.150	1.285
Foss	16 Felixstowe	7 Jeddah	3.685	2.200	1.250
Seatrain	22 Greenock	14 Damman	3.700	2.200	857
Dafra	13 Felixstowe	15 Jeddah	3.719	n.q.	1.285
Scanmel	25 Tilbury	14 Damman	3.760	2.500	910
Blue Funnel	20 Ellesmere Port	14 Jeddah	3.775	2.300	1.320
SAG	23 Liverpool	10 Damman	4.014	2.800	940
APCL	22 Liverpool	10 Damman	4.024	3.100	650
Foss	19 Felixstowe	14 Damman	4.230	2.800	1.430
Seatrain	15 Greenock	14 Jeddah	4.240	2.200	1.800
Camel	17 Felixstowe	10 Jeddah	4.276	2.400	1.700
Manchester Liners	30 Manchester	10 Tartous	4.431	1.700	2.520
Recon Line	16 Tilbury	10 Jeddah	4.600,2)	2.500	1.750
Sea-Land Service	30 Preston	7 Damman	5.486	4.500	800
East	25 Marseille-Fos	12 Yanbu	5.797	n.q.	n.q.

1) + ø 57.- für Jeddah Terminal Gebühren; 2) 35 Fuß Container; n.q.= nicht quotiert

I: Maximale Transitzeit in Tagen; II: Abfahrtsfähigkeit in Tagen; III: Minimumkosten in ø für einen 20 Fuß Haus-Haus Container, inclusive Umschlagskosten; IV: Seefracht für Bücher in ø; V: Landtransport für Bücher in ø

Quelle: Birmingham to Riyadh: You Takes your Pick, in: Containerisation International, Oktober 1977, S. 43

etwa gleich stark vertreten sind wie die europäischen. Dagegen sind im Australienverkehr die Flotten dieses geographischen Bereiches unterrepräsentiert.¹⁾ Dieses Ergebnis ist auch auf andere Fahrtgebiete zu übertragen. Vergleicht man die Indexzahlen von Dakar, Lagos, Bandar Abbas (Iran), Rio de Janeiro und Reykjavik mit denen von Montreal, Savannah, San Francisco und Singapur, so ist festzustellen, daß Länder mit weniger starken Reedereien höhere Raten akzeptieren müssen.

Anders ist die Situation in Bereichen mit prosperierenden Märkten wie z. B. im Mittleren Osten und in Südafrika. Hier versuchen kleinere Linien, die sich auf den Haupt-handelsrouten gegen transnationale Reedereien nicht durchsetzen können oder auf diesen von ihnen verdrängt wurden, das notwendige Ladungsaufkommen über Ratenunterbietungen zu erzielen, wie aus Tabelle 18 ersichtlich ist. Dieser Konkurrenzkampf zwischen den kleineren Gesellschaften erleichtert es den transnationalen Reedereien schnell, eine dominierende Stellung in solchen Fahrtgebieten zu erreichen. Nach jahrelangen Ratenkämpfen fehlt vielen kleineren Reedereien die Kapitalbasis zur Aufnahme neuer Kämpfe mit kapitalstarken Schiffahrtskonzernen.

Auf die Bedeutung von Ratenungleichgewichten zugunsten starker Gruppierungen weist auch eine Untersuchung von Booz, Allen & Hamilton für das US Department of Transportation hin, indem sie feststellen, daß die ausgehen-

1) Zur Problematik der Transportpreise für den australischen Außenhandel, vergl. G.P. Sampson, A.J. Yeats, Tariff and Transport Barriers Facing Australian Exports, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XI, May 1977, S. 141-154

den Raten durchschnittlich um 32,2 % höher liegen als die vergleichbaren Transportpreise für importierte Ware.¹⁾ Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die Macht einiger Reedereien und der Einfluß europäischer Verladerkreise bestimmender Faktor hierfür sind.

Verstärkt sich die Konzentration im Linienverkehr weiter, wovon auszugehen ist,²⁾ verbessert sich die Möglichkeit der Reedereien, durch ladungsbegrenzende Maßnahmen eine für sie optimale Rentabilität zu erzielen.³⁾ Dies kann durch eine allgemeine Anhebung der Raten erfolgen oder durch die gezielte Unterbindung regionaler Ladungsströme. Würde z.B. der Handelsstrom zwischen Japan und den USA durch hohe Raten oder Einstellen des Dienstes auf dieser Relation versiegen, führte die Knappheit bestimmter Artikel in den USA zu einem Ansteigen der Nachfrage nach einem europäischen Substitut, was den Reedereien die Möglichkeit zu einer Ratenbildung auf höherem Niveau gibt.⁴⁾

Die Furcht vor solchen Isolierungsmaßnahmen beherrscht die verladende Wirtschaft unterschiedlicher National-

- 1) Booz, Allen & Hamilton, A Study of Ocean Rate Disparities, a.a.O., S. I 2ff.
- 2) H.J. Kruse, The Future of the Liner Industry, Vortrag anläßlich der Konferenz "Shipping 2 000", des British Shippers' Council, London, am 19.6.1979
- 3) Vergl. auch M.H. Pace, Determination of Ocean Freight Rates, Towards a New Formula, Bremen, 1979, S. 108 ff; J.J. Evans, Liner Freight Rates, Discrimination and Cross-Subsidization, in: Maritime Policy and Management, Vol. 4, No. 3, 1977, S. 227 ff.
- 4) Vergl. E. Bennathan, A.A. Walters, The Economics of Ocean Freight Rates, New York, Washington, London, 1969, S. 27 f.

staaten.¹⁾ Dies führt dazu, daß durch Subventionen an nationale Reedereien ineffiziente Liniendienste noch gefördert werden, deren kapitalintensive Leistungserstellung langfristig entweder über die Steuern oder durch höhere Seefrachtraten den eigenen Außenhandel behindern,²⁾ wenn die Reedereien nicht mittels Staatshilfen eine einflußreiche Position im Seeverkehr erhalten, durch die sie eine Verlagerung der Kosten auf andere Regionen vornehmen können.

5.2. Perspektiven für die Entwicklungsländer

Obwohl die Entwicklungsländer derzeitig etwa 20 % vom Wert und 40 % der Menge des Welthandelsvolumens auf sich vereinigen, verfügen sie nur über etwa 9 % der Welthandelstonnage (ohne Billigflaggenländer). Dadurch sind diese Länder wesentlich von den Flotten der Industrieländer und deren Unternehmenspolitiken abhängig.

Die UNCTAD weist in einer Untersuchung nach, daß auf der Seestrecke Großbritannien - Port Said die Raten für gleiche Güter durchschnittlich etwa 10-20 % niedriger sind als auf der Route Port Said - Indien, obgleich die Distanzen sich entsprechen.³⁾ Auch Yeats

-
- 1) R.S. Agman, Competition, Rationalization, and United States Shipping Policy, in: Journal of Maritime Law and Commerce, Vol. 8, No. 1, 1976, S. 1 ff.;
 - G.P. Sampson, A.J. Yeats, The Incidence of Transport Costs on Exports from the United Kingdom, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XII, Oktober 1978, S. 196-201
 - 2) Vergl. J.W. Hinneberg, Seeschiffahrtssubventionen, Staatliche Hilfen an einen besonderen Wirtschaftszweig und deren Problematik, Diss., Zürich, 1976, S. 70 ff.
 - 3) UNCTAD, Level and Structure of Freight Rates, Conference Practices and Adequacy of Shipping Services, Genf, 1969, S. 92

kommt anhand seiner empirischen Analyse zu dem Ergebnis, daß Entwicklungsländer im Vergleich zu den Industrieländern eine ungünstigere Frachtbelastung auf ihre Exporte zu verzeichnen haben und stellt am Beispiel Indien fest, daß für das wichtigste Produkt dieses Landes beim Export in die USA weitaus höhere Seefrachtraten zu zahlen sind als für Konkurrenzprodukte, die von England oder Japan in die USA verschifft werden.¹⁾ So beträgt der prozentuale Frachtanteil bei gewebten Textilfabrikaten 20 % vom indischen Exportpreis, während für die Ware von Großbritannien aus der Seefrachtanteil nur 4 % des Exportwertes ausmacht.

Aus diesen Ratenunterschieden global diskriminierende Maßnahmen durch die Konferenzen ableiten zu wollen, verbietet sich aufgrund umfangreicher theoretischer und empirischer Studien, die alle eine kostenorientierte Ratengestaltung nach den Kriterien, Art der Ware, Distanz, Hafenfazilitäten und Schiffskosten festgestellt haben.²⁾ Das Prinzip, die Rate nach dem Wert der Ware zu bemessen, kann solange nicht als diskriminierend angesehen werden, wie hierdurch lediglich ein Schlüssel zur Verteilung der hohen, nicht direkt zurechenbaren Fixkosten angewendet wird. Für die Entwicklungsländer bedeutet ein Transport mit fremden Schiffen in der Regel einen Devisenabfluß oder einen reduzierten Devisenzufluß, dessen Höhe sich bei "kostengerechten Raten" nach der

- 1) A.J. Yeats, Trade Barriers Facing Developing Countries, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 1978, S. 280 ff.
- 2) B.M. Deakin, Shipping Conferences, A Study of their Origins, Development and Economic Practices, Cambridge, 1973, S. 124 ff.; K. Fasbender, W. Wagner, Shipping Conferences, Rate Policy and Developing Countries, Hamburg, 1973; W. Prewo, The Structure of Transport Costs on Latin American Exports, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 114, 1978, S. 305 ff.

Kostenstruktur der am schlechtesten strukturierten Reedereien einer Konferenz richtet.

Grossmann charakterisiert das "angemessene" Raten-niveau als "the lowest rate level at which all carriers that are needed to provide the service (demanded at the rate level) would earn at least enough revenue to cover all their costs. The (...) marginal carrier would earn little or no more than that amount."¹⁾

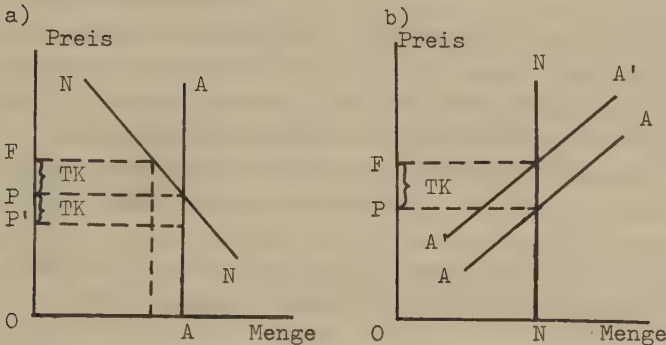
Die Möglichkeit der Entwicklungsländer, die Seefracht-kosten durch FOB Verkäufe auf die Käufer zu übertra-gen, hängt vom Grad ihrer Abhängigkeit vom Export- bzw. Importgut ab. Ist z.B. das Angebot hinsichtlich des Preises vollkommen unelastisch, die Nachfrage dagegen elastisch, wird die Seefracht vom Angebot getragen, wie Schaubild 5 verdeutlicht, das die folgenden ein-fachen Angebots- und Nachfragesituationen wiedergibt.

Bei einer gegebenen Nachfrage NN und bei einem angenomme-nen Angebot AA ergibt sich ein Gleichgewichtspreis unter Ausschuß der Seefracht bei OP. Würde hier hinzu die Fracht gezählt, müßte sich bei OF ein neuer Gleichge-wichtspreis bilden. Da dies nicht der Fall ist, fällt der Preis auf OP zurück und wird damit zum CIF-Preis für die Ware. Der FOB Preis des Angebotes sinkt dann auf OP'.

Verhält sich nun die Nachfrage unelastisch und das Ange-bot elastisch, so würde die Fracht von der Nachfrage getragen werden müssen, wie das Diagramm zeigt. Der Preis OP würde der FOB-Preis des Liefers sein und OF der CIF-Preis des Nachfragers.

¹⁾ W. L. Grossmann, Ocean Freight Rates, Cambridge, Maryland, 1956, S. 125

Schaubild 5: Die Auswirkungen der Frachtkosten bei
a) unelastischem Angebot und bei b) un-
elastischer Nachfrage



TK = Transportkosten

Für viele Entwicklungsländer bedeutet eine Ratenerhöhung einen Rückgang ihrer Einnahmen, da sie aufgrund ihrer Exportstruktur relativ unelastisch sind. Das gleiche ergibt sich bei ihnen hinsichtlich des Importes der Waren, wobei hier die notwendigen Investitionsgüter zum Aufbau des Landes und nicht so sehr Konsumgüter gemeint sind. Es läßt sich einwenden, die Entwicklungsländer hätten die Möglichkeit, bei solchen Ratenkonstellationen auf die Angebote anderer Hersteller zurückzugreifen. Dies ist aber nur beschränkt der Fall, denn einmal können diese Produkte aufgrund der Distanz noch höher mit Frachtkosten belastet werden oder zum anderen ist die Marktsituation trotz Konkurrenz unter den Anbietern relativ schlecht, weil nur wenige Industrieunternehmen in dem jeweiligen Land eine Absatzorganisation aufgebaut haben und weitere nicht bereit sind, aufgrund des kleinen Marktvolumens in Konkur-

renz zu den etablierten Firmen zu treten.¹⁾

Ferner haben industrielle Großkonzerne in der Regel eher die Möglichkeit über CIF bzw. FOB-Konditionen die Frachten zu ihren Gunsten zu verändern. Importierende Großunternehmen werden versuchen, durch FOB-Kontrakte sich ebenso die Reederwahl vorzubehalten wie die exportierenden Firmen über CIF-Konditionen. Dadurch können sie bei "ihren" Reedern besondere Ratenvorteile durchsetzen. Diese Zusammenhänge wirken sich aber nicht nur nachhaltig auf die Versender bzw. Empfänger aus, sondern gleichzeitig auf die Reedereien dieser Länder; denn es bestehen besonders enge Beziehungen zwischen den Industriekonzerne und den Reedereien des gleichen Landes.

Aus dieser Situation heraus und aus den sich zunehmend konzentrierenden Machtverhältnissen haben sich zahlreiche Entwicklungsländer zum Aufbau einer eigenen Flotte mit folgenden ökonomischen Zielen entschlossen:

- Aufbau einer nationalen Handelsflotte zur Verbesserung der Zahlungsbilanz,
- Aufbau einer nationalen Handelsflotte als "Counter-vailing Power" gegen die monopolistischen Praktiken der Schifffahrtskonferenzen,
- Aufbau einer nationalen Flotte aus dem "Trade follows flag" Argument,
- Aufbau einer nationalen Flotte zur Sicherung der Unabhängigkeit eines Landes,

1) UNCTAD, Level and Structure of Freight Rates, Conference Practices and Adequacy of Shipping Services, New York, 1969, S. 73

- Aufbau einer nationalen Handelsflotte zur Verbesserung des Schiffsverkehrs mit den Nachbarländern.¹⁾

Hiermit verbunden sind die Fragen:

- 1) Welches Seetransportsystem soll eingeführt werden und
- 2) kann sich die Reederei langfristig gegenüber den großen Schifffahrtskonzernen der Industriestaaten behaupten. (Hierauf wird in Kapitel 5.3. eingegangen)

Für den Bereich der Entwicklungsländer hat die UNCTAD auf der Basis von sechs Ländern mit unterschiedlichen Transporttechnologien festgestellt, daß das konventionelle Stückgutschiff auch für diese Länder eine ungünstige Technologie darstellt (wie Tabelle 17 zeigt).

Ein Ergebnis, zu dem auch Hughes in seiner Untersuchung unter dem Gesichtspunkt einer langfristigen Planung kommt.²⁾ Dies erfordert Investitionen in moderne Frachtschiffe zur Aufrechterhaltung von Preisvorteilen bei exportierten Gütern, die über die hohen Schiffskosten hinaus die Finanzierung des Aufbaus einer landseitigen Inlandsorganisation zur Abwicklung intermodaler Verkehre und die Investitionen in moderne Hafenfazilitäten erfordern.

- 1) R. Stuchtey, Die Beurteilung des Aufbaus nationaler Handelsflotten in unterentwickelten Ländern, Hamburg, 1968, S. 59; P. Harff, Der Beitrag nationaler Handelsflotten zur wirtschaftlichen Entwicklung der latein-amerikanischen Länder, Göttingen, 1970
- 2) Vergl. UNCTAD, Follow-Up Report on Aspects of Economic and Social Implications of International Multimodal Transport in Developing Countries, Genf, 1979; C. Hughes, Containerization in LDC Environment, in: Maritime Management and Policy, Nr. 4, 1977, S. 293 ff.

Tabelle 17: Indexzahlen für durchschnittliche Kosten pro unterschiedlicher Transportsysteme (Ergebnisse einer Untersuchung von 6 Entwicklungsländern über 15 Jahre)¹⁾

Land \ Transportsystem	I	II _{a)}	III	IV	V
A	100,0	94,1	106,1	94,2	73,1
B	100,0	86,2	101,1	82,9	75,8
C	100,0	84,6	105,3	85,5	76,7
D	100,0	83,5	107,2	85,6	77,2
E	100,0	-	103,6	-	80,2
F	100,0	94,7	107,5	96,1	77,8

I: Konventionelles Stückgutschiff; II: Palettensystem; III: Lash-System; IV: Container-System; V: Mehrzweckschiffe (Kombischiffe); a) geschätzt

Quelle: UNCTAD, Follow-Up Report on Aspects of Economic and Social Implications of International Multimodal Transport in Developing Countries, o.O., S. 18

Diese Investitionen erfordern einen hohen Auslastungsgrad der Schiffe, der bei einer regelmäßigen Abfahrtsfrequenz nur durch Kooperation mit anderen Entwicklungsländern erreicht werden kann, da die Ladungsmengen für den Einsatz kostenoptimaler Schiffsgrößen in den einzelnen Ländern zu klein sind. Es ist also eine Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern notwendig, wenn sie ohne die Hilfe der Industrienationen ihre schiffahrtspolitischen Ziele erreichen wollen.

¹⁾ Auch Gilman gibt dem Mehrzweckschiff (Kombischiff) die größte Chance in Fahrgebieten der Entwicklungsländer. Vergl. S. Gilman, Optimal Shipping Technologies for Routes to Developing Countries, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XI, No. 1, 1977

Ansätze zur Zusammenarbeit sind vorhanden. So wurde 1975 zusammen von Jamaika, Kolumbien, Costa Rica, Kuba, Mexiko, Nicaragua, Panama und Venezuela die Naviera Multinacional del Caribe (Namucar) in Form einer Aktiengesellschaft gegründet, deren Betriebskapital sich anfangs auf 30 Mio US \$ belief und später auf 100 Mio US \$ erhöht wurde. Weitere multinationale Schifffahrtsunternehmen wurden in der letzten Zeit von arabischen Ländern gegründet wie z.B. die United Arab Shipping Company im Januar 1976. Ihr gehören der Irak, Kuwait, Saudi Arabien, Katar, Bahrein und die Vereinigten Arabischen Emirate an. Bis 1980 sollen 150 Schiffe im weltweiten Liniendienst von dieser Gesellschaft bereedert werden.¹⁾

Im Gegensatz zu diesen Gesellschaften verfügen z.B. west- und ostafrikanische Zusammenschlüsse nicht über genügend finanzielle Ressourcen zur Durchsetzung ihrer schifffahrtspolitischen Zielsetzungen und sind auf die finanzielle Hilfe internationaler Organisationen oder Privatunternehmen angewiesen²⁾ wie z.B. die Cameroonian Shipping Lines, an deren Grundkapital von 1 015 Mio CFA der Staat Kamerun mit 66,6 %, die Deutsche Entwicklungsgesellschaft mit 13,4 % und die mit Kühne und Nagel verbundene UNIMAR Gruppe mit 20 % beteiligt sind.³⁾

Ein über das finanzielle Problem hinausgehendes Defizit ist das Fehlen von gut ausgebildetem Personal zur Bedienung der technischen Anlagen an Land und auf See

- 1) Vergl. H. Hübner, Die Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern, in: Seewirtschaft, No. 11, 1977, S. 610 ff.
- 2) Vergl. UNCTAD, Finance for Ship Acquisition, New York, 1975
- 3) P. Reschke, Modell einer mit europäischem know how betriebenen Afrika-Linienreederei, in: Hansa, Nr. 17, 1979, S. 1 264

sowie zur Durchführung der Organisations- und Dokumentationsaufgaben in der Verwaltung.¹⁾ Neben diesen direkt mit dem Ablauf intermodaler Verkehre verbundenen Problemen ist als indirekt wirkendes Hindernis die soziale Struktur der verschiedenen Länder anzusehen. Bisherige Erfahrungen bei der Durchsetzung von Transportsystemen zeigen die unterschiedlichen Behinderungen auf, die sich zum Teil addieren und in kumulierter Form noch über Jahre hinaus den offiziellen Anstrengungen der Regierungen zuwiderlaufen.²⁾

- 1) E.A. Georgandopoulos, Shipping in Developing Countries - Problems and Prospects, Vorträge und Beiträge des Instituts für Seeverkehrswirtschaft, No. 20, (Hrsg. H.L. Beth), Bremen, 1979, S. 12 ff.
- 2) Einem DVZ Bericht sind folgende Erfahrungen zu entnehmen: Der Ausbau des Carol-Containerdienstes (Caribbean Overseas Line) von Europa in die Karibik war mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Das Konsortium, an dem die Reedereien Hapag-Lloyd AG, Compagnie Générale Maritime, KNSM und Harrison Line beteiligt sind, versuchte in diesem Fahrtgebiet den Containerverkehr aufzunehmen. Der Plan, fünf Containersattelaufleger in Guatemala durch die Reederei einzusetzen, mußte aufgegeben werden, weil die lokalen 2 000 LKW-Unternehmer durch Mordandrohungen versuchten, den Verkehr mit containergerechten Landfahrzeugen zu verhindern. So wurde in der Anfangsphase auf die vorhandenen Fahrzeuge zum Containertransport zurückgegriffen, von deren Pritschen die unbefestigten Container häufig nach kurzem Transport herabstürzten. Wie wichtig in diesen Ländern eine integrierte Transportkette unter Führung eines Gesamtfrachtführers ist, zeigt die Erfahrung, daß die Container sonst nicht an ihren Lösschäfen zurückkehren und "dann irgendwo als Wochenendhäuser rumstehen".
Vergl. Es fehlt nicht nur am Geld, Transportwesen: Engpaß der wirtschaftlichen Entwicklung in vielen Entwicklungsländern, DVZ vom 24.4.1979, S. 11 ff.

5.3. Möglichkeiten der Wettbewerbsregulierung in der Linien-schiffahrt

Die kapitalintensive Spezialisierung in der Linien-schiffahrt wird von einem Konzentrationsprozeß begleitet, der nur noch wenigen Reedereien auf den Haupt-routen des Weltverkehrs die Möglichkeit für einen regelmäßigen Dienst unter ökonomischen Gesichtspunkten erlaubt. Die sich ständig ausdehnenden Aktionsbereiche transnationaler Reedereien und die sich laufend erhöhenden Markteintrittsschranken durch kapitalintensivere Technologien, verbunden mit Überkapazitäten und permanenten Ratenkämpfen,¹⁾ geben kleineren Reedereien kaum die Möglichkeit einer langfristigen Unternehmenssicherung im Markt.

Für die Entwicklungsländer bedeutet diese Tendenz eine zunehmende Abhängigkeit von den Geschäftspolitiken der Schiffahrtsunternehmen aus Industrieländern. Ihre Bemühungen zur Verbesserung ihrer Situation führten 1974, aufgrund ihrer Vorschläge zur Schaffung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung, zu dem Beschluß der UN-Vollversammlung "all efforts should be made to promote an increasing and equitable participation of developing countries in the world shipping tonnage."²⁾

Diese Forderung machte zugleich deutlich, daß die Entwicklungsländer sich durch einzelstaatliche Schiffahrts-

- 1) Vergl. O. Dreyer-Eimbecke, Schiffahrt im Zeitbruch - Überleben durch Solidarität, in: DVZ vom 17.10.1978, Sonderbeilage
- 2) Aktionsprogramm zur Bildung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung, vorgelegt von der UN-Hauptversammlung am 1. Mai 1974, (A/Res. 3201 (S. VI) und A/Res. 3203 (S. VI)).

politiken und schiffahrtsprotektionistische Maßnahmen gegen die Vorgehensweisen und gegen die wirtschaftliche Macht der internationalen Großreedereien nicht durchsetzen konnten.

Globale Subventionsmaßnahmen zur Errichtung einer Flotte, wie sie auch in Industrieländern aufgewendet werden, führten zu einer Verzerrung des Wettbewerbs zugunsten des wirtschaftlich stärkeren Landes und zur Aufrechterhaltung ineffizienter Liniendienste.

Eine einseitige Ladungslenkung im Sinne einer 50 : 50 Aufteilung zwischen den nationalen und internationalen Linien, wie sie z.B. von südamerikanischen Ländern praktiziert wird, hat im Gegensatz zu den Subventionen preistreibende Wirkung, weil die übrigen Konferenzreedere versuchen, über höhere Raten ihre Kosten aufzufangen;¹⁾ denn "if every country insisted that all its imports (or exports) should travel in national flag ships, the ships of the world would travel in ballast for one half of their lives, indirect trades and composite trades would disappear and each country would have a shipping fleet appropriate to its import (export) volume."²⁾

Goss schreibt bezüglich nationalstaatlicher Vorgehensweisen im Zwei-Länder-Modell: "Clearly, (...) if both countries do regulate the trade between them, and without first co-ordinating their policies closely, then utter confusion, leading to a total breakdown of com-

1) Vergl. R. Franz, Schiffahrtsprotektionismus, Der Einfluß schiffahrtsprotektionistischer Maßnahmen auf die Preisbildung im Seeverkehr, Berlin, 1967, S. 243

2) S.G. Sturmev, Shipping Economics: Collected Papers, London, 1975, S. 198

merce, may well be the result."¹⁾

Eine abgestimmte Politik zwischen den Staaten ist damit Grundvoraussetzung für einen funktionierenden Wettbewerb auf den Seeverkehrsmärkten. Bezugnehmend auf die Auswirkungen transnationaler Reedereien, muß eine abgestimmte Politik auch die Kontrollstrategien gegenüber den Schifffahrtsunternehmen umfassen, wobei dies nicht auf bilateraler, sondern auf internationaler Ebene erfolgen muß. Eine Begrenzung der Kontrolle auf das jeweilige nationale Hoheitsgebiet würde die grenzüberschreitenden Wirtschaftstätigkeiten transnationaler Reedereien nicht wirksam lenken können.

Eine brauchbare Form der Kontrolle transnationaler Reedereien muß sich an den Zielen des internationalen Seetransports orientieren und darf diese Unternehmen als Träger des technischen Fortschritts nicht aktionsunfähig machen. Stellt man die Frage nach den Anforderungen an ein leistungsfähiges Seetransportsystem, so können folgende Faktoren als Basis für Kontrollrichtlinien gelten:

1. Die Linienschifffahrt soll Transportgefäße bereitstellen, die in qualitativer und quantitativer Hinsicht den Erfordernissen der Nachfrage entsprechen.
2. Der Liniendienst sollte unter kostenoptimalen Gesichtspunkten eine regelmäßige Abfahrtsfrequenz gewährleisten, die alle Häfen und Länder miteinander preisgünstig verbindet.

1) R.O. Goss, Studies in Maritime Economics, Cambridge, 1968, S. 45; Vergl. A.H. Vangas, Flag Discrimination: An Economic Analysis, in: R.O. Goss, Advances in Maritime Economics, Cambridge, 1977, S. 56 ff.

3. Eine Diskriminierung bestimmter Verlader, Häfen oder Routen unter Preis- und/oder Leistungsaspekten darf nicht unternommen werden.
4. Es darf kein ruinöser Wettbewerb geführt werden.

Sollten diese Standards erreicht werden, ist die Nationalität der Reedereien gleichgültig; denn diese würden ihre Leistung nach international anerkannten Maßstäben erbringen und keine Präferenzen für bestimmte Staaten geltend machen können. Diese Annahme ist aber hypothetisch; denn

1. Reedereien wollen als privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen möglichst an dem Ladungsvolumen partizipieren, das ihnen die größten Gewinne ermöglicht. Sie lassen sich nicht auf bestimmte Ladungsströme festlegen;
2. eine Einmischung in die Investitionspolitik kann nur wirksam sein, wenn die beeinflussende Institution auch das Risiko einer Fehlentscheidung mitträgt.¹⁾

1) Auf einen Vorschlag von G.A. Sommerfelt, Mitglied des European Shippers' Council, Oslo, zur Frage der Zusammenarbeit zwischen Reeder und Verlader bei Investitionsentscheidungen, anlässlich eines Symposiums in Bremen, reagierten die Reeder äußerst zurückhaltend. Nach ihrer Meinung würde damit ein "Cost striptease" verbunden sein, den kein Verlader zulassen würde. Mr. Russel vom Council of Europeans & Japanese National Shipowners' Associations, CENSA, vertrat die Meinung "that consultation could not be extended to cover investment decisions, since shipowners are ultimately responsible only to their respective shareholders." Vergl. G.A. Sommerfelt, The Future of Liner Shipping Seen from the Customer's Angle, in: The Future of Liner Shipping, (Hrsg. H.L. Beth), a.a.O., S. 65 ff. und S. 93 f.

Eine Übernahme des Risikos durch eine internationale Instanz würde aber zu einer "Quasi-Weltverstaatlichung" der Flotte führen, was weder erstrebenswert noch durchsetzbar erscheint.

Eine wirksame Kontrolle und Regulierung der internationalen Linienschiffahrt läßt sich aber nur auf supranationaler Ebene durchsetzen, wenn die notwendigen Daten zur Beurteilung der Determinanten einzelwirtschaftlicher Entscheidungen von Reedereien bekannt sind. Dies läßt sich nicht nur bei privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen schwer erreichen, sondern auch bei Staatsunternehmen. Beispielfhaft kann hier die COMECON Flotte genannt werden, die damit einen Einblick in ihr innerstaatliches Verrechnungssystem geben müßte.

Eine Regulierung und Kontrolle auf weltwirtschaftlicher Ebene setzt eine weitgehende Anerkennung der internationalen Maßnahmen durch die nationalen Regierungen voraus.¹⁾ Dieses ist aber nur möglich, wenn die Interessen bezüglich eines Kontrollsystems ähnlich sind. Knudsen kommt in seiner Arbeit zu dem Ergebnis: "Government tend to ignore international shipping matters a) if they have limited administrative and material sources, and b) if shipping is not crucially important to the country. Otherwise, governments will act to maintain or increase their country's share of the international distribution of shipping value."²⁾

- 1) Outcome of the Seventh Session of the Intergovernmental Working Groups on a Code of Conduct (March 1979), in: The CTC Reporter, Vol.1, No.6, April 1979, S. 4
- 2) O. Knudsen, The Politics of International Shipping, Conflict and Interactions in a Transnational Area 1946-1968, Toronto-London, 1973, S. 157 f.

Diese unterschiedlichen nationalen Interessen können konfliktfrei gelöst werden, wenn von engen Auslegungen internationaler Regelungen abgesehen und eine weite Formulierung der gemeinsamen Ziele vorgenommen wird. Eine solche Vereinbarung findet, wie die Praxis zeigt, auch weitgehende Unterstützung durch die Reeder selbst, weil hierdurch eine Angleichung nationaler Schifffahrtspolitiken erfolgt, die die Rechtsunsicherheiten und Ineffizienzen beseitigt, die durch unterschiedliche nationale Schifffahrtsgesetzgebungen hervorgerufen werden. Bezogen auf die restriktiven US-amerikanischen Schifffahrtsgesetze erklärt Sager z.B.: "I do not have to go into details but it is certainly not exaggerated if I assert that the people running these services in our office spend more than half of their time on bureaucratic red tape. Every day conferences in the U.S. trades and its members must comply with countless rules and orders of the FMC in order to justify that they do not violate the regulations which conferences have to comply with to be exempted from the Anti-Trust laws. Even with the best of intentions, this is a difficult task and the lines have to employ an army of lawyers to help them interpret legal language in order to avoid possible 'treble damage suits' and other penalties."¹⁾

Zum Ausgleich der unterschiedlichen nationalen Schifffahrtsinteressen hat die UNCTAD in Genf nach mehrjährigen Verhandlungen zwischen den beteiligten Schifffahrtsnationen einen Verhaltenskodex verabschiedet, der als politischer Kompromiß zwischen den drei großen Blöcken der westlichen Industrieländer, COMECON-Länder

¹⁾ K.H. Sager, Cargo Sharing and Liner Shipping, in: The Future of Liner Shipping, Hrsg. H.L. Beth, a.a.O., S. 98

und Entwicklungsländer bezeichnet werden kann.¹⁾ Ihm stimmten 1974 72 Staaten zu, während sich 7 dagegen aussprachen (Dänemark, Finnland, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Schweiz und die USA) und sich 5 Länder der Stimme enthielten (Griechenland, Italien, Kanada, die Niederlande und Neuseeland). Für die Beschlußfähigkeit der Versammlung waren zwei Drittel der Teilnehmer-Delegationen erforderlich und für die Annahme der Konvention zwei Drittel der Abstimmenden (ohne Berücksichtigung der Enthaltungen). Diese Quoten wurden in beiden Fällen erreicht.²⁾ Sechs Monate danach sollte er internationales Recht werden, wenn mindestens 25 % der Welthandelstonnage den Kodex ratifiziert hat. Derzeitig haben 43 Staaten mit 17,27 % der Welthandelstonnage den Kodex ratifiziert. Die Bundesregierung bereitet gegenwärtig das Beitrittsgesetz vor. Sie geht davon aus, daß der Kodex 1981 rechtsverbindlich in Kraft tritt.³⁾

Die zentrale internationale Bedeutung dieses Kodexes findet ihren Niederschlag im Artikel 2 "Participation in the Trade". In seinen 17 Abschnitten nennt er die Bedingungen, unter denen die Beteiligung am Seeverkehr geregelt wird. Obgleich keine explizite Formulierung einen Anteil am Seeverkehr im Verhältnis 40 : 40 : 20 zwischen Importland, Exportland und Drittland konkretisiert, wird dieser Artikel als 40 : 40 : 20-Klausel in der Literatur behandelt. Diese unpräzise Schlußfol-

- 1) Vergl. D. Haubold, Der Verhaltenskodex für Linienkonferenzen, Schriften des Bremer Ausschusses für Wirtschaftsforschung, Hrsg. W. Gatz, Bremen, 1975
- 2) Vergl. Internationale Transport Zeitschrift (ITZ), Heft 16, 1974, S. 1 725
- 3) Vergl. H. Ruhnau, Vortrag anlässlich des Schifffahrtssymposiums in Bremen am 24.10.1979; Vergl. DVZ vom 25.10.1979, S. 1

gerung leitet sich aus den allgemein gehaltenen Absätzen 10a und b ab. Diese nachstehenden Grundsätze gelten aber nur unter der Bedingung "unless otherwise mutually agreed."

- "a. The group of national shipping lines of each of two countries, the foreign trade between which is carried by a conference, shall have equal rights to participate in the freight and volume of traffic generated by their mutual foreign trade and carried by the conference.
- b. Third-country shipping lines, if any, shall have the right to acquire a significant part, such as 20 per cent., in the freight and volume of traffic generated by that trade."¹⁾

Diese Paragraphen, die als Kontrollinstrument für transnationale Reedereien die Welthandelsströme als Determinanten der Investitionsentscheidung dahingehend beeinflussen, daß nicht ohne weiteres ein Zugang zu der Ladung anderer Staaten besteht, sind so formuliert, daß es den Konferenzreedern selbst überlassen bleibt, inwieweit sie sich danach richten. Für die westlichen Industrienationen, die die UNCTAD Regelungen zwischen sich nicht anwenden, sondern weiterhin das Prinzip der "Freiheit der Meere" im Verhältnis zueinander verfolgen wollen,²⁾

- 1) UNCTAD, Code of Conduct for Liner Conferences, § 10a,b
- 2) "Dieser Begriff ist (.) keine völkerrechtliche, inhaltlich fixierte Norm, sondern eine Umschreibung für Marktfreiheit im Seeverkehr als spezielle Form des Freihandels. Dazu zählen vor allem
 - die Freiheit der Wahl des Beförderungsmittels,
 - die Freiheit des Anlaufens und der Beförderung,
 - die Freiheit der Organisation des Verkehrs,
 - die Freiheit der Marktpreisbildung." H. Böhme, Die Schifffahrtspolitik der Entwicklungsländer, in: Die Weltwirtschaft, 1971, Heft 1, S. 189 f.; Vergl. H. Böhme, "Freiheit der Meere" oder Bilateralismus in der Seeschifffahrt, in: Die Weltwirtschaft, 1972, Heft 2, S. 202 ff.

hat eine solche Regelung gegenüber den 50 : 50-Klauseln den Vorteil, daß die Konkurrenzverhältnisse in Fahrtgebieten mit Entwicklungsländern einfacher werden. Bei den 50 : 50-Klauseln, wie sie z.B. von den USA und Brasilien angewendet werden, ist der rechtsgebende Staat auf seinen Anteil bedacht und überläßt die übrigen 50 % allen anderen Linienreedern. Im Rahmen einer 40 : 40 : 20-Klausel sind aus der Gruppe der "Übrigen" die Reedereien jetzt besser gestellt, die Ware aus dem eigenen bzw. in das eigene Land transportieren. Für transnationale Reedereien aus großen Industrieländern bedeutet das eine weitere Stärkung ihrer Position.

Problematisch ist der UNCTAD Code of Conduct for Liner Conferences in seiner Einschätzung, daß nur Konferenzen die Verhältnisse der Linienschifffahrt regeln können. Der Transnationalisierungsprozeß und die zunehmende Konsortienbildung verstärken die Macht einzelner weniger Reedereien zusehends, so daß zwischen diesen der Seeverkehrsmarkt entweder über regionale Fahrtgebietsaufteilung reguliert werden kann oder ein Mammutkonsortium die Bedingungen einer Relation bestimmt. Diese Möglichkeiten finden ihren Ansatz in der Beobachtung, daß z.B. die britischen Reedereien im Europa-Australien Verkehr die Verhältnisse dominant beherrschen, sie aber im Europa-USA Verkehr nur über die Mitgliedschaft der Cunard Line im Konsortium ACL am Containerverkehr partizipieren. Ebenso sind die Verhältnisse im Europa-Ostasienverkehr durch so enge Beziehungen zwischen den Konsortien geprägt, daß die Konkurrenz zwischen ihnen fast ausgeschaltet ist.

Sturmey weist in seiner Einschätzung zum UNCTAD Code darauf hin, daß er implizit den Trend zum Outsiderverkehr begünstigt; denn dieser Bereich wird nicht in den Regu-

larien erfaßt.¹⁾ Wirtschaftlich starke Reedereien haben damit die Möglichkeit, durch Konferenzaustritt die Forderungen der Entwicklungsländer zu umgehen und über den Anteil von 40 % hinaus Ladung zu akquirieren. Diese offensichtliche Konfrontationsstrategie findet eine Alternative durch die kapitalmäßige Beteiligung transnationaler Reedereien an Flotten der Entwicklungsländer.

Wie bei allen bisherigen Bemühungen, transnationale Unternehmen zu kontrollieren,²⁾ versagt auch der UNCTAD Code of Conduct for Liner Conferences als "lex specialis" zur Regulierung der Linienschifffahrt im Hinblick auf die Kontrolle transnationaler Unternehmen. Er verschafft diesen auf ihren Haupttrouten noch die Möglichkeit der Reservatebildung, indem sie die Verkehre zwischen den Industrieländern gegenüber Drittflaggen abschotten.³⁾

5.4. Vorschlag zu einer integrierten Kontrollstrategie

Die Schwierigkeiten bei der Regulierung und bei der Kontrolle der Linienschifffahrt sind in den vielen unterschiedlichen Interessen der direkt und indirekt von der Linienschifffahrt betroffenen Parteien zu sehen. Hiervon profitieren die transnationalen Reedereien, die aufgrund der weiten Formulierungen im UNCTAD Code die Mög-

1) S.G. Sturmey, Cargo Sharing in the Code of Conduct, London, 1979, S. 23

2) Vergl. R. Hellmann, Kontrolle der multinationalen Unternehmungen, Baden-Baden, 1974

3) Vergl. S.G. Sturmey, The Development of the Code of Conduct for Liner Conferences, in: Maritime Policy, April 1979, S. 145

lichkeit zur Ausnutzung von Vorteilen haben, sich aber möglichen Nachteilen durch Austritt aus den Konferenzen entziehen können.

Eine integrierte Kontrollstrategie gegenüber transnationalen Reedereien darf nicht allein als eine optimale Kombination von Maßnahmen auf setoraler, nationaler, regionaler und internationaler Ebene, also eine Abstimmung von unilateralen, bilateralen und multilateralen Maßnahmen auf der Basis der bestehenden Strukturen verstanden werden, sondern sie muß gezielt Alternativen zu diesen Strukturen entwickeln.¹⁾

Die "Codes of Conduct" sind ein evolutionärer Schritt zur Veränderung. An ihnen muß ständig weitergearbeitet werden, um Verbesserungen im Kontrollsystem zu erzielen. Auch der UNCTAD Code for Liner Conferences sieht die Möglichkeiten der inhaltlichen Anpassung an veränderte Verhältnisse vor.

Da es kein System gibt, das die unterschiedlichen Anforderungen aller Beteiligten am Seeverkehr im Detail regeln kann, muß ein System der Linienschiffahrt die ständige Möglichkeit eines Ausgleichs der Interessen gewährleisten. Wenn dabei die positiven Elemente des Transnationalisierungsprozesses, wie z.B. die Bereitstellung ständig neuer Technologien zur besseren Raumüberbrückung, erhalten bleiben sollen, dürfen die Veränderungs- und Kontrollstrategien nicht in Richtung eines wettbewerbsreduzierenden Bürokratismusmodells zielen, sondern müssen darauf

1) Vergl. K. Wohlmuth, Neue Weltwirtschaftsordnung und Transnationale Konzerne. Perspektiven für eine Kontrollstrategie, in: W. Däubler, K. Wohlmuth (Hrsg.), Transnationale Konzerne und Weltwirtschaftsordnung, Baden-Baden, 1978, S. 147

ausgerichtet sein, ein Maximum an Liberalität und Freiheit im Seeverkehr zu erhalten. Der UNCTAD Code erfüllt diese Prämisse.¹⁾ Eine Weiterentwicklung kann nur unter den gleichen Aspekten erfolgen. Wesentliche Grundvoraussetzung hierfür ist eine Harmonisierung der wettbewerbsbeeinflussenden Maßnahmen der nationalen Regierungen; denn "equality of treatment can be equitable only among equals."²⁾ Dies bedeutet den Abbau wettbewerbsverzerrender Subventionen und eine Angleichung der staatlichen Schifffahrtsgesetze. Zusammen mit der 40 : 40 : 20-Klausel wären dann die bedeutendsten Elemente regierungsseitig unterstützter diskriminierender Praktiken beseitigt.

Zur Verbesserung des Wirkungsgrades des Code of Conduct for Liner Conferences sollte die 40 : 40 : 20-Klausel generell auf alle Bereiche des Seetransportes ausgedehnt werden. Ein Unterlaufen dieser zentralen Code-Vereinbarung ist dann nur noch durch den Aufbau von Tochtergesellschaften in unterschiedlichen Staaten möglich. Eine Begrenzung solcher Aktivitäten sollte den jeweiligen Nationalstaaten nach ihrem Ermessen vorbehalten bleiben.

Eine wichtige Voraussetzung zur Kontrolle transnationaler Reedereien ist die genaue Kenntnis ihrer Vorgehensweisen. Der vielerseits beklagte Mangel an solchen Informationen wird auch durch den UNCTAD Code nicht beho-

1) Vergl. DVZ vom 13.5.1978, S. 11, UN-Kodex "ist fast ein Maximum an Liberalismus"

2) G. Myrdal, An International Economy: Problems and Prospects, Routledge, 1956, S. 291

ben.¹⁾ Die Vielzahl unterschiedlicher Raten führt zu einer so unübersichtlichen Situation, daß Ineffizienzen im Seeverkehr und ihre Auswirkungen auf die Entwicklungen kaum feststellbar sind.²⁾

Durch die Veröffentlichung der Seefrachtraten sowie durch eine Angleichung und Reduzierung der Tarifpositionen werden notwendige Informationen in übersichtlicher Form zur Beurteilung spezifischer Determinanten der Welthandelsströme gegeben, die bisher in der Theorie des Außenhandels nur unvollkommen berücksichtigt wurden.

Zur Angleichung und Reduzierung der Tarifpositionen sowie zur Schaffung vergleichbarer Kalkulationsmodelle bedarf es einer Instanz, die über den regional abge-

- 1) So fordert der Deutsche Industrie und Handelstag im Zusammenhang mit den Reglementierungsbemühungen zur Eindämmung der COMECON Flotten in westlichem Hoheitsgebiet den Bundesminister für Verkehr auf:
"Die Notwendigkeit, in die Entwicklung der Linienschifffahrt zur Wahrung eigener Seeverkehrs- und Außenhandelsinteressen steuernd einzugreifen, kann sich durchaus auch infolge der maritimen Aktivitäten anderer Länder, so aus der Dritten Welt, ergeben. Ob Konferenzraten von Außenseitern oder im konferenzzinternen Wettbewerb unterboten werden, ob unangemessene Verkehrsanteile im cross trade oder in der bilateralen Verkehrsbeziehung durchgesetzt werden, - das alles sind Fragen, die nicht nur dann von Belang sind, wenn eine RGW-Flagge beteiligt ist. Ein Bedarf nach mehr Einblick in die Vorgänge, welche die Linienschifffahrt und ihre Märkte beunruhigen, besteht unseres Erachtens generell. Hinzu kommt, daß man auch die sowjetische Konkurrenz nur beurteilen kann, wenn man weiß, in welche Marktverhältnisse man sie jeweils einzuordnen hat." (Schreiben des DIHT an das BMV vom 30. Mai 1978)
- 2) Der amerikanische Konzern Du Pont als einer der größten Verladern der Welt arbeitet mit über 400 Reedern zusammen, die überwiegend in Konferenzen zusammengefaßt sind. Etwa 9,5 Mill. unterschiedliche Raten finden bei den Verschiffungen seiner Produkte Anwendung.
Vergl. Du Pont Makes Waves as Opinion Leader, in: Containerisation International, No. 9, 1979, S. 60

grenzten Konferenzen steht und deren Aktivitäten neutral koordiniert. Outsider müßten einer Meldepflicht unterliegen, um alle Aktivitäten eines Fahrtgebietes erfassen zu können. Eine solche Superkonferenz sollte aber nicht durch die Reeder selbst geregelt werden, sondern sich aus Vertretern aller Beteiligten zusammensetzen, d.h. aus Reedern, Verladern und Regierungen.¹⁾ Zur Vermeidung eines permanenten Eingriffes in die unternehmerischen Entscheidungen der Reeder sollte diese Instanz als Informations- und Kontrollbehörde nicht weisungsberechtigt gegenüber den Konferenzen sein, sondern nur die Möglichkeit eines Eingreifens haben, wenn von dritter Seite Klage gegen diskriminierende Maßnahmen der Reeder geführt wird.

Die obigen Vorschläge bedeuten trotz einiger über die UNCTAD Code Vorstellungen hinausgehender Restriktionen eine Erhaltung des Wettbewerbs zum ständigen Ausgleich unterschiedlicher Interessen. Sie dürfen aber nicht einseitig zu Lasten transnationaler Reedereien vorgenommen werden, sondern müssen im Rahmen einer Globalstrategie zur Entwicklung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung durchgesetzt werden, bei der alle Beteiligten im gleichen Maße bereit sind, zur Erreichung übergeordneter Ziele von ihren traditionellen Positionen und Vorgehensweisen abzuweichen.

Für viele Entwicklungsländer bedeutet das eine Überprüfung ihrer Schifffahrtspolitiken dahingehend, ob sie an dem Aufbau einer eigenen Flotte unter einem Autarkieaspekt festhalten oder unter der Aufsicht einer Kontroll-

1) UNCTAD, The Effectiveness of Shippers' Organizations, Genf, 1977, S. 23 f.

instanz den Umfang ihrer Tonnage auf ein wirtschaftlich tragbares Maß beschränken sollten. Zur Erreichung von Effizienzvorteilen solcher Reedereien sollte ein Zusammenschluß zu Gemeinschaftsflotten mehrerer Entwicklungsländer angestrebt werden, damit sie langfristig in der Lage sind, durch die Ausnutzung von "economies of scale" gleiche Kostendegressionen zu erreichen wie ihre in konsortialen Verbindungen zusammengeschlossenen Konkurrenten aus den Industrienationen.

6. Zusammenfassende Schlußbetrachtung

Die Entwicklung der letzten 20 Jahre war durch einen zunehmenden Internationalisierungsprozeß der Wirtschaft gekennzeichnet, in dessen Verlauf sich ein neuer Unternehmenstyp herausbildete, der seit Ende der 60iger Jahre Wissenschaftler und Politiker beschäftigt. Als Träger einer neuen Entwicklung haben transnationale Unternehmen den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung nachhaltig beeinflußt und die weltwirtschaftliche Integration vorangetrieben.

Die von ihnen qualitativ und quantitativ veränderten Handelsströme verlangten eine Anpassung der Verkehrsträger. Im meeresüberschreitenden Güterverkehr setzte sich ab Mitte der 60er Jahre das Containersystem in der Linienschifffahrt durch. Diese kapitalintensive Technologie führte innerhalb dieses Transportsektors zu bisher unbekannten Konzentrationsformen und zu der Herausbildung transnationaler Reedereien, die ihre Dienstleistungen im Rahmen multimodaler Transportketten auf den Land- und Luftverkehr ausgedehnt haben.

Für die Entwicklungsländer bedeutete dieser Prozeß eine zunehmende Abhängigkeit im Produktions- und Transportbereich von transnationalen Unternehmen. Die von ihnen mitentwickelten "Codes of Conduct" sollen eine weitere Einflußnahme dieser Konzerne auf ihre nationalstaatlichen Entwicklungen verhindern.

Für die Seeschifffahrt kann festgestellt werden, daß der UNCTAD Code of Conduct for Liner Conferences einen bedeutenden Schritt zur Regulierung der Linienschifffahrt darstellt, für eine Kontrolle transnationaler Reedereien aber nicht ausreicht. Prämisse hierfür ist eine ver-

besserte Transparenz der Ratenstrukturen und Tarifgestaltungen. Zu diesem Zweck sollte eine internationale Institution geschaffen werden, die als Koordinationsinstanz der Konferenzen Zugang zu den erforderlichen Daten erhält und zur Förderung des Wettbewerbs beiträgt.

Zur Beurteilung zukünftiger Entwicklungen bedarf es theoretischer Instrumentarien, die zu Aussagen über die Auswirkungen transnationaler Reedereien auf die wirtschaftlichen und politischen Prozesse der Weltwirtschaft gelangen. Die traditionellen ökonomischen Theorien reichen dazu nicht aus. Neuere Ansätze konnten bisher noch nicht zu einem einheitlichen Lehrgebäude entwickelt werden, das den obigen Ansprüchen genügt.

Wichtig erscheint für weitere Untersuchungen, die weit verbreitete theoretische Trennung von Handel und Verkehr aufzuheben und durch ihre Integration die Bedeutung interdependenter Beziehungen als Determinanten des Welthandels präzise zu konkretisieren.

Abkürzungsverzeichnis

ACL	- Atlantic Container Line
ACT	- Associated Container Transportation Ltd.
ANZECS	- Australia New Zealand Europe Container Service
CAROL	- Caribbean Overseas Line
CGM	- Cie. Générale Maritime
DVZ	- Deutsche Verkehrs-Zeitung
FEFC	- Far East Freight Conference
GATT	- General Agreement on Tariffs and Trade
ITZ	- Internationale Transport-Zeitschrift
LAFTA	- Latin American Free Trade Association
NSU	- Nederlandsche Schepvaart Unie (Nedlloyd Linien)
OCL	- Ocean Container Ltd.
P&O	- Peninsular & Oriental Steam Navigation Co.
SAECS	- Southern Africa/Europe Container Service Ltd.
t	- Tonnen
tdw	- tons deadweight (Ladefähigkeit)
TEU	- Twenty Foot Equivalent Unit
TSCL	- Trans-Sibirische Container Linie
tsm	- tons seamile (Gewicht x Strecke)
UN	- United Nations
UNCTAD	- United Nations Conference on Trade and Development)

<u>Tabellenverzeichnis</u>	Seite
1) Weltgüterverkehr über See 1962 - 1978	34
2) Vergleich zwischen den Anteilen am Weltgüterverkehr über See und den Anteilen an der Welthandelsflotte nach Regionen für den Zeitraum 1970 - 1976	36
3) Regionalstruktur des Welthandels v.H. der Weltexporte (fob) 1970-1977	38
4) Ladungsaufkommen zwischen Europa und Fernost in 1000 Frachttonnen	55
5) Der seewärtige Außenhandel der USA im Zeitraum von 1960 - 1975	62
6) Alternative Umschlags- und Transportkosten pro Ladungsgut in ausgewählten Fahrtgebieten, ausgehend von Großbritannien 1971, 1975 und 1980 (geschätzt) im Vergleich	73
7) Aufteilung der Weltcontainerflotte auf ihre geographischen Einsatzgebiete auf Basis der dynamischen Kapazität	75
8) Zuordnung der Weltcontainertonnage über 1000 TEU zu den Nationalstaaten ihrer "wahren" Eigener incl. Auftragsbestand, Stand: 1.1.1979 . .	89
9) Konzentration der Containerflotten über 1000 TEU	90
10) Entwicklung der Welthandelstonnage nach Schiffstypen	94
11) Aufteilung der COMECON-Flotte nach Ländern . .	96
12) Bilanzkennziffern der größten nationalen Linienreeder einiger Industrieländer aus Geschäftsberichten des Jahres 1976	100
13) Kostenstrukturen alternativer Frachtschiffe im Nordatlantikverkehr	111
14) Umsatz ausgewählter Hapag-Lloyd Tochtergesellschaften im Bereich der See- und Hafenwirtschaft.	137
15) Hapag-Lloyd Konzernumsätze von 1975-1978 . . .	138
16) Die Finanzierung des Hapag-Lloyd Konzerns von 1975 - 1978	141
17) Vergleich von Frachtraten für einen 20 Fuß Container	147
18) Zusammenstellung von Frachtraten für einen 20 Fuß Container gedruckter Bücher, quotiert von Birmingham nach Saudi-Arabien, Riyadh - in der Zeit vom 24.-26.8.1977	149

Tabellenverzeichnis (Forts.)

Seite

- | | | |
|-----|---|-----|
| 19) | Indexzahlen für durchschnittliche Kosten unterschiedlicher Transportsysteme (Ergebnisse einer Untersuchung von 6 Entwicklungsländern über 15 Jahre) | 158 |
|-----|---|-----|

Darstellungsverzeichnis

Seite

1)	Anteile unterschiedlicher Seetransportbereiche am US-Außenhandel mit Ostasien	63
2)	Prozentuale Marktanteile der Konferenzen und assoziiierter Vereinbarungen im ausgehenden USA- Linienverkehr	66
3)	Preise für alternative Seeschiffstypen	72
4)	Reedereianteile in TEU auf der Nordatlantik- relation zwischen dem Antwerpen-Hamburg Range incl. britischer Häfen und dem Norfolk-Boston Gebiet, Stand 1.7.79	76
5)	Reedereianteile in TEU auf der Relation Nord- amerika West- und Ostküste und dem Fernen Osten, Stand 1.9.1978	77
6)	Anteile der Konsortien an der statischen Kapa- zität der im Europa-Australien Dienst verkehren- den Vollcontainerschiffe, Stand 1.9.1978	78
7)	Aufstellung über die auf den Hauptcontainerrouen zu Konsortien zusammengeschlossenen Linienree- dereien	79
8)	Nordatlantikrouten ausgewählter transnationaler Reedereien	115

Verzeichnis der Schaubilder

	Seite
1) Mitglieder der Nordatlantikkonferenz 1968, 1972 und 1975	64
2) Verflechtung der Containerkonsortien im west- europäischen Linienverkehr	83
3) Kosten pro geladene Tonne bei unterschied- lichen Schiffsgrößen und bei unterschied- lichen Reisegeschwindigkeiten in US \$ bei 80% Auslastung	117
4) Einige direkte und indirekte Bankverbindungen der Hapag-Lloyd AG in Deutschland	143
5) Die Auswirkungen der Frachtkosten bei a) un- elastischem Angebot und bei b) unelastischer Nachfrage	155

Literaturverzeichnis

- Agman, R.S., Competition, Rationalization, and United States Shipping Policy, in: Journal of Maritime Law and Commerce, Vol. 8, No. 1, 1976
- Aharoni, Y., On the Definition of a Multinational Corporation, in: A. Kapoor, Ph.D. Grub, The Multinational Enterprise in Transition, Princeton, New Jersey, 1973
- Arndt, H., Anpassung und Gleichgewicht am Markt, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 170, 1958
- Arndt, H., Ollenburg, G., Begriff und Arten der Konzentration, in: H. Arndt (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialwissenschaften, Bd. 20, Berlin, 1960
- Ballou, R.H., Business Logistics Management, Englewood Cliffs, New Jersey, 1973
- Behrendt, W., Die Logistik der multinationalen Unternehmung: Eine systemorientierte und verhaltenswissenschaftliche Analyse, Diss., Berlin, 1977
- Behrman, J.N., Können nationale Regierungen die multinationalen Unternehmen unter Kontrolle bringen, in: D. Kebschull, O.G. Mayer, Multinationale Unternehmen - Anfang oder Ende der Weltwirtschaft, Frankfurt, 1974
- Bennathan, E., Walters, A.A., The Economics of Ocean Freight Rates, New York, Washington, London, 1969
- Beth, H.L., Co-Operation in Liner Shipping - An Inventory on Firms and Functions, in: H.L. Beth (Hrsg.), The Future of Liner Shipping, Bremen, 1976
- Böhme, H., Die Schifffahrtspolitik der Entwicklungsländer, in: Die Weltwirtschaft, 1971, Heft 1
- Böhme, H., "Freiheit der Meere" oder Bilateralismus in der Seeschifffahrt, in: Die Weltwirtschaft, 1972, Heft 2
- Böhme, H., Buck, H., Die Schifffahrtspolitik der sozialistischen Länder und die Ordnung des internationalen Seeverkehrs, Kiel, 1976
- Du Bois, D., The Future of Conference System under the Antitrust Law, in: H.L. Beth (Hrsg.), The Future of Liner Shipping, Bremen, 1976
- Booz, Allen & Hamilton, A Study of Ocean Rate Disparities, Bethesda, Maryland, 1977

- Borgh, R.v.d., Das Verkehrswesen, Leipzig, 1912
- Böventer, E.v., Die Struktur der Landschaft, Versuch einer Synthese und Weiterentwicklung der Modelle I.H. Thünens, W. Christallers und A. Löschs, in: Optimales Wachstum und optimale Standortverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Nr. 27, Berlin, 1962
- Bremer Lagerhaus Gesellschaft, Geschäftsbericht 1978
- Broers, P., Die Strukturwandlungen in der deutschen Seeschifffahrt, Berlin, 1974
- Buckley, P.J., Dunning, J.H., Pearce, R.D., The Influence of Size, Industry, Nationality, and Degree of Multinationality on the Growth and Profitability of the World's Largest Firms 1962-1972, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 114, 1978
- Caves, R.E., International Corporations, The Industrial Economics of Foreign Investment, in: Economica, Vol. 38, 1971
- Christaller, W., Die zentralen Orte in Süddeutschland, Jena, 1933
- Chrzanowski, I.H., Concentration and Centralisation of Capital in Shipping, Westmead, Farnborough, Hants, 1973
- Clasen, B., u.a., Konzentration und Kooperation im Verkehr, Münster, 1968
- Clasen, B., Rationalisierungsvorteile und Wettbewerbsbeschränkungen durch Kooperationsformen im Verkehr, Göttingen, 1970
- Clee, H.G., Scipio, A.di, Creating a World Enterprise, in: Harvard Business Review, Vol. 37, No. 6, 1959
- Colebrook, Ph., The Day of the Supranational Company, in: The Director, Vol. 21, No. 10, 1969
- Commerzbank, Wer gehört zu wem, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, 1977
- Däubler, W., Wohlmuth, K., (Hrsg.), Transnationale Unternehmen und Weltwirtschaftsordnung, Baden-Baden, 1978
- Deakin, B.M., Shipping Conferences, A Study of their Origins, Development and Economic Practices, Cambridge, 1973
- Detrez, H.W., Konzentration und Kooperation im überseeischen Containerverkehr unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten, Bremen, 1974

- Detrez, H.W., Probleme des landseitigen Containerverkehrs, Schriften des Bremer Ausschusses für Wirtschaftsforschung, Hrsg. W. Gatz, Heft 22, Bremen, 1976
- Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, versch. Jahrgänge
- Deutscher Industrie und Handelstag, Schreiben vom 30. Mai 1978 an den Bundesminister für Verkehr
- Diederichs, H., Verkehrsbetriebslehre, Wiesbaden, 1977
- Drewry, H.P., The Advance of Deep Sea, Fully Cellular Container Shipping, London, 1978
- Dreyer-Eimbcke, O., Schifffahrt im Zeitbruch - Überleben durch Solidarität, in: DVZ vom 17.10.1978, Sonderbeilage
- Dunning, I.H., The Determinants on International Production, in: Oxford Economic Papers, Vol. 25, Nr. 3
- Dunning, I.H., The Multinational Enterprise, New York, 1971
- Eucken, W., Die Verbandsbildung in der Seeschifffahrt, München und Leipzig, 1914
- Evans, J.J., Liner Freight Rates, Discrimination and Cross-Subsidization, in: Maritim Policy and Management, Vol. 4, No. 3, 1977
- Fasbender, K., Wagner, W., Shipping Conferences, Rate Policy and Developing Countries, Hamburg, 1973
- Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., Review 1978, Oslo, 1978
- Franz, R., Schifffahrtsprotektionismus, Der Einfluß schifffahrtsprotektionistischer Maßnahmen auf die Preisbildung im Seeverkehr, Berlin, 1967
- Freightliners Ltd., The Development of the Freightliner System in Great Britain, London, 1976
- Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O., Sunkel, O., Die Internationalisierung von Kapital und Arbeitskraft, in: Otto Kreye, Multinationale Konzerne, München, 1974
- Gabriel, P., The Multinational Corporation on the Defense (if not at Bay), Fortune, Januar 1972
- Georgandopoulos, E.A., Shipping in Developing Countries - Problems and Prospects, Vorträge und Beiträge des Instituts für Seeverkehrswirtschaft, No. 20, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1979

- Gilman, S., u.a., Containers on the North Atlantic, Liverpool, 1977
- Gilman, S., Optimal Shipping Technologies for Routes to Developing Countries, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XI, No. 1
- Goss, R.O., Studies in Maritime Economics, Cambridge, 1968
- Gramenos, C.Th., Bank Finance of Ship Purchase, in: Bangor Occasional Papers in Economics, No. 16, Bangor/Wales, 1979
- Gramenos, C.Th., Credit Policy and Credit Analysis in Bank Shipping Finance, in: Tanker and Bulker International, No. 1, 1978
- Grossmann, W.L., Ocean Freight Rates, Cambridge, Maryland, 1956
- Gruber, W., Vernon, R., The R & D Factor in World Trade Matrix, Conference on Technology and Competition in International Trade, Toronto, 11.-12. Okt. 1968
- Gruhler, W., Die Kontroverse um die multinationalen Unternehmen, Kritik der Vorwürfe und Forderungen, Köln, 1974
- Grünärml, F., Kritische Anmerkungen zu einer merkmalspezifischen Typologie multinationaler Unternehmen, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften, Bd. 26, 1975
- Grünärml, F., Multinationale Unternehmen und staatliche Wirtschaftspolitik, Probleme und Lösungsansätze, in: WIST, Jg. 5, 1976
- Günther, E., Multinationale Unternehmen und Wettbewerb, in: F. Neumark, K.C. Thalheim und H. Hölzler (Hrsg.), Wettbewerb, Konzentration und wirtschaftliche Macht, Festschrift für H. Arndt zum 65. Geburtstag, Berlin, 1965
- Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, 2. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1956
- Haberler, G., Der internationale Handel, Berlin 1933, Neuaufl., Berlin, Heidelberg, New York, 1970
- Hapag-Lloyd AG, Geschäftsberichte verschiedener Jahrgänge
- Hapag-Lloyd AG, Comparison of Open and Co-ordinated Competition in the North Atlantic Container Trade for 1975, Hamburg, 1976
- Harff, P., Der Beitrag nationaler Handelsflotten zur wirtschaftlichen Entwicklung der lateinamerikanischen Länder, Göttingen, 1970
- Harms, R., Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 25, Jg. 1927

- Haubold, D., Der Verhaltenskodex für Linienkonferenzen, Schriften des Bremer Ausschusses für Wirtschaftsforschung, Hrsg. W. Gatz, Bremen, 1975
- Haussmann, G., Rationalisierungseffekte in der Transportkette durch Containereinsatz, in: Haus der Technik, Essen, Vortragsveröffentlichungen, Einsatz von Containern als Transportmittel, Tagung vom 7.11.1967, Heft 160
- Hellmann, R., Kontrolle der multinationalen Unternehmen, Baden-Baden, 1974
- Hesse, H., Hypothesen zur Erklärung des Warenhandels zwischen Industrieländern, in: H. Giersch, H.D. Haas (Hrsg.), Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 78, Berlin, 1974
- Hesse, H., Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/61, Tübingen, 1967
- Hinneberg, J.W., Seeschiffahrtssubventionen, Staatliche Hilfen an einen besonderen Wirtschaftszweig und deren Problematik, Diss., Zürich, 1976
- Holthus, H.(Hrsg.), Jungnickel, R., Koopmann, G., Matthies, K., Sutter, R., Die deutschen multinationalen Unternehmen, Frankfurt, 1974
- Horst, T., At Home Abroad: A Study of the Domestic and Foreign Operations of the American Food-Processing Industry, Cambridge, Mass., 1974
- Horst, T., Firms and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study, Review of Economics and Statistics, Vol. 54, August 1972
- Hübner, H., Die Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern, in: Seewirtschaft, No. 11, 1977
- Hudson, L.G., Pools in Liner Shipping, Present and Future Impact, in: H.L. Beth (Hrsg.), The Future of Liner Shipping, Bremen, 1976
- Hufbauer, G.C., The Multinational Corporation and Direct Investment, in: P.B. Kenen, International Trade and Finance, Cambridge, 1975
- Hughes, C., Containerization in LDC Environment, in: Maritime Management and Policy, Nr. 4, 1977
- Hunter, P., The Canadian Scene. Dynamic Development of Ports and Overland Traffic, in: Container News, 7. Jg. (1972), Nr. 4
- HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Die Entwicklung des Weltseehandels und dessen Einfluß auf den Weltschiffbau, Hamburg, 1978

- Hymer, S., The International Operations of National Firms, o.O., 1960
- Idhe, G.B., Distributions-Logistik, Stuttgart-New York, 1978
- Idhe, G.B., Logistik, Stuttgart, 1972
- Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, 1978
- Isard, W., Schooler, E.W., Industrial Complex Analysis, in: W. Isard, Methods of Regional Analysis, Cambridge (Mass.), 3. Aufl., 1963
- Isard, W., Location and Space-Economy, A General Theory Relation to Industrial Location, Market Areas, Land Use, and Urban Structure, New York and London, 1956
- Jürgensen, H., Der Rationalisierungseffekt von Linienkonferenzen in Fahrtgebieten von besonderem Interesse für die kontinentaleuropäische Schifffahrt, Göttingen, 1971
- Jürgensen, H., Entwicklungstendenzen von Welthandel und Weltseeverkehr, in: Hansa, No. 22, 1977
- Jürgensen, H., Strukturtypen, Strukturwandlungen und Strukturprobleme in der Verkehrswirtschaft, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Hrsg. F. Neumark, Bd. 1, Berlin, 1964
- Jürgensen, H., Verkehrstarifpolitik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 11. Bd., 1961
- Kantsenbach, E., Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen, 1966
- Käselau, R., Das optimale Transportkonzept in der Linienschifffahrt, Göttingen, 1971
- Kindleberger, Ch.P., American Business Abroad, New Haven, 1969
- Kindleberger, Ch.P., Foreign Trade and the National Economy, New Haven, 1962
- Kindleberger, Ch.P., International Economics, Homewood, Illinois, 1968
- Kircher, D.P., Now the Transnational Enterprise, in: Harvard Business Review, Vol. 42, No. 2, 1964
- Kirsch, W., Bamberger, I., Gabele, E., Klein, H.K., Betriebswirtschaftliche Logistik, Wiesbaden, 1973
- Knop, H., Verkehr und regionaler Entwicklungsstand, Beiträge zur Struktur- und Konjunkturforschung, Hrsg. P. Klemmer, Bochum, 1976

- Knudsen, C., The Politics of International Shipping, Conflict and Interactions in a Transnational Area 1946-1968, Toronto-London, 1973
- Koch, A.G.M., Consortia in Liner Shipping, Present and Future Impact, in: The Future of Liner Shipping, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1976
- Koppensteiner, H.G., Internationale Unternehmen im deutschen Gesellschaftsrecht, Frankfurt, 1971
- Krägenau, H., Umfang der multinationalen Investitionen, in: D. Kebschull, O.G. Mayer (Hrsg.), Multinationale Unternehmung - Anfang oder Ende der Weltwirtschaft, Hamburg, 1974
- Kramp, M., Die Messung und Beeinflussung der Rentabilität des Dienstleistungsexportes im Verkehrswesen, in: DDF-Verkehr, Jg. 5, Nr. 1, 1972
- Kravis, I.E., 'Availability' and other Influences on the Commodity Composition of Trade, in: Journal of Political Economy, Vol. 64 (1956), Nr. 20
- Krelle, W., Preistheorie, Tübingen-Zürich, 1961
- Krelle, W., Produktionstheorie, 2. Aufl., Tübingen, 1969
- Krulis-Randa, I.S., Marketing-Logistik, Bern-Stuttgart, 1977
- Kruse, H.J., Corporate Planning in Shipping, The Chartered Institute of Transport Journal, 1975
- Kruse, H.J., The Future of the Liner Industry, Vortrag anlässlich der Konferenz "Shipping 2 000", des British Shippers' Council, London, am 19.6.1979
- Laing, E.T., Containers and their Competitors, Liverpool, 1975
- Lawrence, S.A., International Sea Transport: The Years Ahead, Lexington Mass., 1972
- Lemper, A., Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft, München, 1974
- Lemper, A., Handelstheorie als Erfahrungswissenschaft, München, 1975
- Lenel, H.O., Externes Unternehmenswachstum als Problem der Wettbewerbspolitik, in: E.I. Mestmäcker (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 7, Bad Homburg, Berlin, 1968
- Lenel, H.O., Zur Problematik multinationaler Unternehmen, in: Ordo, Bd. 27, 1976
- Leontief, W., Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined, in: Economia Internazionale, Bd. 7, 1954

- Leontief, W., Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 38, 1956
- Lenin, W.I., Werke, Bd. 33, Berlin, 1962
- Lenz, P., Die Konzentration im Schifffahrtsgewerbe, Jena, 1913
- Linder, S.B., An Essay on Trade and Transformation, Stockholm, 1961
- Linnemann, H., An Econometric Study of International Trade, Amsterdam, 1966
- Lösch, A., Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, Eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalen Handel, Jena, 1940
- Machlup, F., Structure and Structural Change, Weaselwords and Jargon, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Wien, 1958
- Malinowski, W.R., Shipping in the Third World (Interview), in: Intereconomics, No. 1, 1971
- Marx, D. jr., International Shipping Cartels: A Study of Industrial Self-Regulation by Shipping Conferences, New York, 1969
- Marx, K., Engels, F., Die deutsche Ideologie, in: Marx/Engels, Werke, Bd. 3, Berlin, 1958
- Marx, K., Engels, F., Manifest der kommunistischen Partei, in: Marx/Engels, Werke, Bd. 4, Berlin, 1959
- Metaxas, B.N., Notes on the Internationalization Process in the Maritime Sector, in: Maritime Policy and Management, Nr. 5, 1978
- Meyer, H.R., Der Verkehr und seine grundlegenden Probleme, Basel 2, o.J. (um 1956)
- Meyer, R., Die Aufteilung des Frachttransports auf Luft- und Oberflächenverkehr, Zürich, 1977
- Modelski, G., Transnational Corporations and World Order, San Francisco, 1979
- Monreal, H.P., Begriff und wirtschaftliche Problematik des Ballungsraumes, Diss., Köln, 1964
- Murken, E., Die großen transnationalen Linienreederei-Verbände, Pools und Interessengemeinschaften, Jena, 1922
- Murray, R., Der Nationalstaat und die Internationalisierung des Kapitals, in: O. Kreye, Multinationale Konzerne, München, 1974

- Myrdal, G., An International Economy: Problems and Prospects, Routledge, 1956
- Niederlandsche Schepvaart Unie, Geschäftsbericht 1978
- Neuhof, B., Pickert, N., Der Transsibirien-Containerverkehr als Konkurrenzfaktor des Seekontainerverkehrs Europa-Fernost, in: Hansa, No. 12, 1975
- Norddeutscher Lloyd, Geschäftsbericht 1966
- Ohlin, B., Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln-Berlin, 1965
- Ohlin, B., Interregional and International Trade, in: Harvard Economic Studies, Vol. 39, 1933, Cambridge (Mass.), Rev. Ed., 1967
- Otte, A., Die Containerisierung in der deutschen Überseelinien-schiffahrt, in: Hansa, 107. Jg., Nr. 6, 1970
- Pace, M.H., Determination of Ocean Freight Rates, Towards a New Formula, Bremen, 1979
- Palander, T., Beiträge zur Standorttheorie, Uppsala, 1935
- Pfohl, H.C., Marketing-Logistik, Mainz, 1972
- Pirath, C., Grundlagen der Verkehrswirtschaft, 2. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1949
- Posner, M.V., International Trade and Technical Change, in: Oxford Economic Papers, Bd. 13, 1961
- Poth, L.G., Praxis der Marketing-Logistik, Heidelberg, 1973
- Predöhl, A., Das Standortproblem der Wirtschaftstheorie, Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 21, Jena, 1925
- Predöhl, A., Verkehrspolitik, 2. verbesserte und erweiterte Aufl., Göttingen, 1964
- Predöhl, A., Außenwirtschaft, 2. Aufl., Göttingen, 1971
- Prewo, W., The Structure of Transport Costs on Latin American Exports, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 114, 1978
- Reschke, P., Modell einer mit europäischem know how betriebenen Afrika-Linienreederei, in: Hansa, Nr. 17, 1979
- Revell, M.D., Financial Needs and Trends of International Shipping, in: Maritime Management, No. 3, 1979
- R.I. Reynolds Industries Inc., Geschäftsbericht 1978
- Ricardo, D., On the Principles of Political Economy and Taxation, London, 1817

- Rich, C.A., Corporate Planning in Shipping: Relating Theory to Practice, in: Maritime Policy and Management, Vol. 5, 1978
- Ridder, K., Vertikale Konzentration, Diversifikation und freier Wettbewerb im Verkehr, Beiträge aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, Heft 57, Göttingen, 1969
- Robinson, R., International Business Management, New York, 1973
- Rommel, A., Strunk, H., Schifffahrts- und Schiffbauförderung in OECD-Ländern, in: Hansa, 113. Jg., Nr. 6, 1976
- Rose, K., Heckscher-Ohlinsches Theorem und technischer Fortschritt, in: Beiträge zur Theorie der Außenwirtschaft, Berlin, 1970
- Royal Commission on Shipping Rings, Report, London, 1909
- Rühle von Lilienstern, H., Konkurrenzfähiger durch zwischenbetriebliche Kooperation, Stuttgart, 1963
- Ruhnau, H., Vortrag anlässlich des Schifffahrtssymposiums in Bremen am 24.10.1979
- Sager, K.H., Cargo Sharing and Liner Shipping, in: The Future of Liner Shipping, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1976
- Sager, K.H., Die sowjetische Handelsflotte - eine Gefahr nicht nur für die Schifffahrt des Westens, in: Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, 1978
- Sampson, G.P., Yeats, A.J., Tariff and Transport Barriers Facing Australian Exports, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XI, May 1977
- Sampson, G.P., Yeats, A.J., The Incidence of Transport Costs on Export from the United Kingdom, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. XII, Oktober 1978
- Sanmann, H., Seeverkehrsmärkte, Göttingen, 1965
- Sax, E., Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft, Bd. I, Wien, 1878
- Sax, E., Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft, Bd. II, Berlin, 1920
- Schaumburg, J., Staatliche Förderung des Konzentrations- und Zentralisationsprozesses des Kapitals in der Handelsflotte der BRD mit Hilfe finanzpolitischer Maßnahmen, Diss., Rostock, 1974
- Schelzel, M., Die Teilmarktstruktur des kapitalistischen Seefrachtenmarktes, Dresden, 1968
- Schelzel, M., Jenssen, B., Dora, H., Ökonomie des Seetransports, Berlin, 1974

- Schmidt, J.U., Competition and Cooperation between Liner Shipping and Air Transport, Vorträge und Beiträge des Instituts für Seeverkehrswirtschaft, Nr. 9, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1975
- Schuster, H., Kriterien zur Bestimmung der Marktmacht und Marktbeherrschung, in: H.S. Seidenfus (Hrsg.), Marktmacht und marktbeherrschende Verhaltensweisen im Verkehr, Göttingen, 1966
- Seidenfus, H.S., Verkehrsmärkte, Basel, 1959
- Seidenfus, H.S., The Theory of Revenue Pooling, in: Inter-economics, No. 12, 1973
- Sieber, E.H., Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft?, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 22. Jg., Heft 7, 1970
- Sommerfelt, G.A., The Future of Liner Shipping Seen from the Customer's Angle, in: The Future of Liner Shipping, Hrsg. H.L. Beth, Bremen, 1976
- Soper, R.T., Corporate Planning in Liner Shipping, Vortrag anlässlich des Symposiums "Liner Shipping in the Eighties", am 24.10.1979 in Bremen
- Sperling, W., Pawelzig, K., Containerkonsortien - Erscheinungsformen der Monopolisierung von Containerkonsortien, in: Seewirtschaft, 9. Jg., 1/1977
- Stackelberg, E. von, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern-Tübingen, 1951
- Stobaugh, R.B., The Product Cycle, US Exports and International Investment, Diss., Harvard Business School, Juni 1968
- Stöcker, H.J., Aspekte der Schiffsfinanzierung aus der Sicht der Seeschifffahrt, in: Institut für Bilanzanalysen, Die Seeschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, 1978
- Strømme Svendsen, A., The Internationalization of Shipping Enterprises, Bergen, 1975
- Stuchtey, R., Die Beurteilung des Aufbaus nationaler Handelsflotten in unterentwickelten Ländern, Hamburg, 1968
- Sturmey, S.G., Some Aspects of Ocean Liner Economics, Manchester, 1964
- Sturmey, S.G., Shipping Economics: Collected Papers, London, 1975
- Sturmey, S.G., Cargo Sharing in the Code of Conduct, London, 1979
- Sturmey, S.G., The Development of the Code of Conduct for Liner Conferences, in: Maritime Policy, April 1979

- Thalheim, K., Aufriß einer volkswirtschaftlichen Strukturlehre, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen, 1935, Bd. 99
- Thünen, I.H. von, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Jena, 1930
- UNCTAD, Review of Maritime Transport, Genf, 1978
- UNCTAD, Code of Conduct for Liner Conferences, § 10a,b
- UNCTAD, Level and Structure of Freight Rates, Conference Practices and Adequacy of Shipping Services, Genf, New York, 1969
- UNCTAD, Multinational Shipping Enterprises, Genf, 1972
- UNCTAD, The Effectiveness of Shippers' Organization, Genf, 1977
- UNCTAD, Finance for Ship Acquisition, New York, 1975
- UNCTAD, Intergovernmental Preparatory Group on a Convention on International Multimodal Transport, New York, 1979
- UNCTAD, Follow-Up Report on Aspects of Economic and Social Implications of International Multimodal Transport in Developing Countries, Genf, 1979
- United Nations, Statistical Yearbook, versch. Jg., New York
- United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jg.
- United Nations, Multinational Corporation in World Development, New York, 1973
- United Nations, Transnational Corporations in World Development: A Re Examination, New York, 1978
- United Nations, Aktionsprogramm zur Bildung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung, vorgelegt am 1. Mai 1974, (A/Res. 3201 (S. VI) und A/Res. 3203 (S. VI)).
- US Department of Justice, The Regulated Ocean Shipping Industry, o.O., 1977
- University of Wales, Liner Shipping in the U.S. Trades, o.O., 1978
- Vambery, R.G., Mechanism for the Control of Transnational Shipping Corporations, in: Maritime Policy and Management, No. 6, 1979
- Vangas, A.H., Flag Discrimination: An Economic Analysis, in: R.O. Goss, Advances in Maritime Economics, Cambridge, 1977
- Verband Deutscher Reeder, Bundesverband der Deutschen Binnenschifffahrt E.V., Bundesverband des Deutschen Güterfernverkehrs (BDF) E.V., Competition from the Trans-Siberian Container Line, o.O., 1978
- Voigt, F., Verkehr, Bd. 1 u. 2, Berlin, 1973 u. 1965

- Vernon, R., Die Zukunft der multinationalen Unternehmen, in: D. Kebschull, O.G. Mayer, (Hrsg.), Multinationale Unternehmen, Frankfurt, 1974
- Vernon, R., Sovereignty at Bay, Harmondsworth, 1971
- Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2, 1966
- Wagener, H., Ringelhan, H., Vogel, H., Ökonomie des Transports, Bd. I, Berlin, 1977
- Wagner, A., Sozialökonomische Theorie des Kommunikations- und Transportwesens, Leipzig, 1909
- Weber, A., Über den Standort der Industrien, Teil I, Reine Theorie des Standorts, Tübingen, 1922
- Weigmann, H., Ideen zu einer Theorie der Raumwirtschaft, ein Versuch zu einer Begründung einer realistischen Wirtschaftstheorie, in: Weltwirtschaftliches Archiv, No. 34, 1931
- Westphal, I., Entwicklung des Welthandels, in: Hansa, No. 15/16, 1979
- Wohlmuth, K., Neue Weltwirtschaftsordnung und Transnationale Konzerne. Perspektiven für eine Kontrollstrategie, in: W. Däubler, K. Wohlmuth (Hrsg.), Transnationale Konzerne und Weltwirtschaftsordnung, Baden-Baden, 1978
- Yeats, A.J., Trade Barriers Facing Developing Countries, Stockholm, 1978
- Yoshino, M.J., Japan's Multinational Enterprises, Cambridge Mass., London, 1976
- o.V., Rates by Rule Thumb, in: Containerisation International, September 1978
- o.V., Twixt these Twain, in: Containerisation International, März 1979
- o.V., Container Ship, Fleet, Flag Analysis - and a Look at the True Colours, in: Containerisation International, Mai 1979
- o.V., Du Pont Makes Waves as Opinion Leader, in: Containerisation International, September 1979
- o.V., Railroads Lead Canadas Intermodal Progress, in: Container News, Vol. 5, Nr. 11, 1970
- o.V., Outcome of the Seventh Session of the Intergovernmental Working Groups on a Code of Conduct (March 1979), in: The CTC Reporter, Vol. 1, No. 6, April 1979

- o.V., Eine neue Herausforderung für die Containerfahrt im Nordatlantik?, in: DVZ vom 12.5.1976
- o.V., Containerisierung verändert Welthandelsströme, in: DVZ vom 12.3.1977
- o.V., UN-Kodex "ist fast ein Maximum an Liberalismus", in: DVZ vom 13.5.1978
- o.V., Es fehlt nicht nur am Geld, Transportwesen: Engpaß der wirtschaftlichen Entwicklung in vielen Entwicklungsländern, in: DVZ vom 24.4.1979
- o.V., Atlantic Container Line, Beispiel eines umfassenden Dienstleistungsangebotes, in: Fracht-Management, Juli/August 1978
- o.V., Haus/Haus-Containerverkehr, Perfektes Transportsystem mit 'Schönheitsfehlern', in: Fracht-Management, Dezember 1978
- o.V., US Häfen machen Verkehrspolitik, in: Fracht-Management, Dezember 1978
- o.V., Vollständig integriertes Transportsystem, United States Lines - ein Beispiel, in: Fracht-Management, Dezember 1978
- o.V., In den stillen Reserven der Reeder stecken Notgroschen für die Zukunft, in: Handelsblatt vom 21.6.1978
- o.V., Hapag-Lloyd AG - nur mit neuen Aktivitäten über die Runden, in: Handelsblatt vom 21.6.1979
- o.V., Preference for Regional-Flag Ships, in: Intereconomics, Vol. 2, No. 2, 1967
- o.V., DOD peilt die komplette Container Kette an, in: Nordseezeitung, 83. Jg., vom 27.4. 1977
- o.V., Trio, Sean Dutch, ACE Groups Agree on Cargo-Share Format, in: Shipping and Trade News vom 15.3.1978
- o.V., Container ... Facilities at Elizabeth and other Port Sectors Combine to Give New York Leadership in Container Era, in: Via Port of New York, Vol. 21, No. 11, 1969
- o.V., Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte der deutschen Bundesbank, Jg. 17, Nr. 12, 1965

- o.V. "Atlantic Sea Tiger" befördert Luftfracht
intermodal, DVZ vom 28.2.1978
- o.V., McLean Seeks Flexibility for US Lines
Operation, in: The Journal of Commerce
(New York), 6.2.1978
- o.V., Chancen des Wachstums, in: Transport Dienst,
Nr. 11 vom 15.3.1979
- o.V., Sea-Land Charts a New Course, in: Con-
tainerisation International, 9/1979
- o.V., Hapag-Lloyd erwirbt Beteiligung an Pracht,
in: DVZ vom 2.8.1979

Lebenslauf

Geboren: 27. August 1945 in Essen als Sohn des
kfm. Angestellten Karl Scheibe und seiner
Ehefrau Marta, geb. Reckstadt

Verheiratet mit: Dorothea Scheibe, geb. Schrade

Kinder: Jörg und Frank

Schulzeit: 1952 - 1961 Volksschule in Bremen
1961 - 1963 Zweij. Handelsschule in Bremen
1963 - 1966 Berufsschule für den Groß- und
Außenhandel in Bremen

Lehrzeit: 1963 - 1966 Herm. Dauelsberg, Bremen,
Schiffsmakler

Bundeswehr: 1966 - 1968

Auslandstätigkeit: 1968 George Kaufmann (London) Ltd.,
London, Import-Export-Spedition
1969 - 1970 Kali-Chemie Iberia, S.A.,
Barcelona

Deutsche Außenhan- 1970 - 1972 Studium der Fachrichtungen
dels- und Verkehrs- Außenhandel und Verkehr,
schule, Bremen: Abschluß: Betriebswirt HWF

Inlandstätigkeit: 1972 - 1974 Kali-Chemie Pharma GmbH,
Hannover

Universität Bremen: 1973 - 1977 Wirtschaftswissenschaftliches
Studium in den Schwerpunkten
Produktion i.w.S. und Inter-
nationale Wirtschaft, Abschluß:
Diplom-Ökonom

Lehrtätigkeit: 1974 - 1978 nebenberufl. Sprachlehrer an der
Berufsfachschule Osterholz-
Scharmbeck
1977 - nebenberufl. Dozent an der
Deutschen Außenhandels- und
Verkehrsschule, Bremen
1978 - Dozent an der Hochschule
Bremerhaven im Studiengang
Transportwesen

